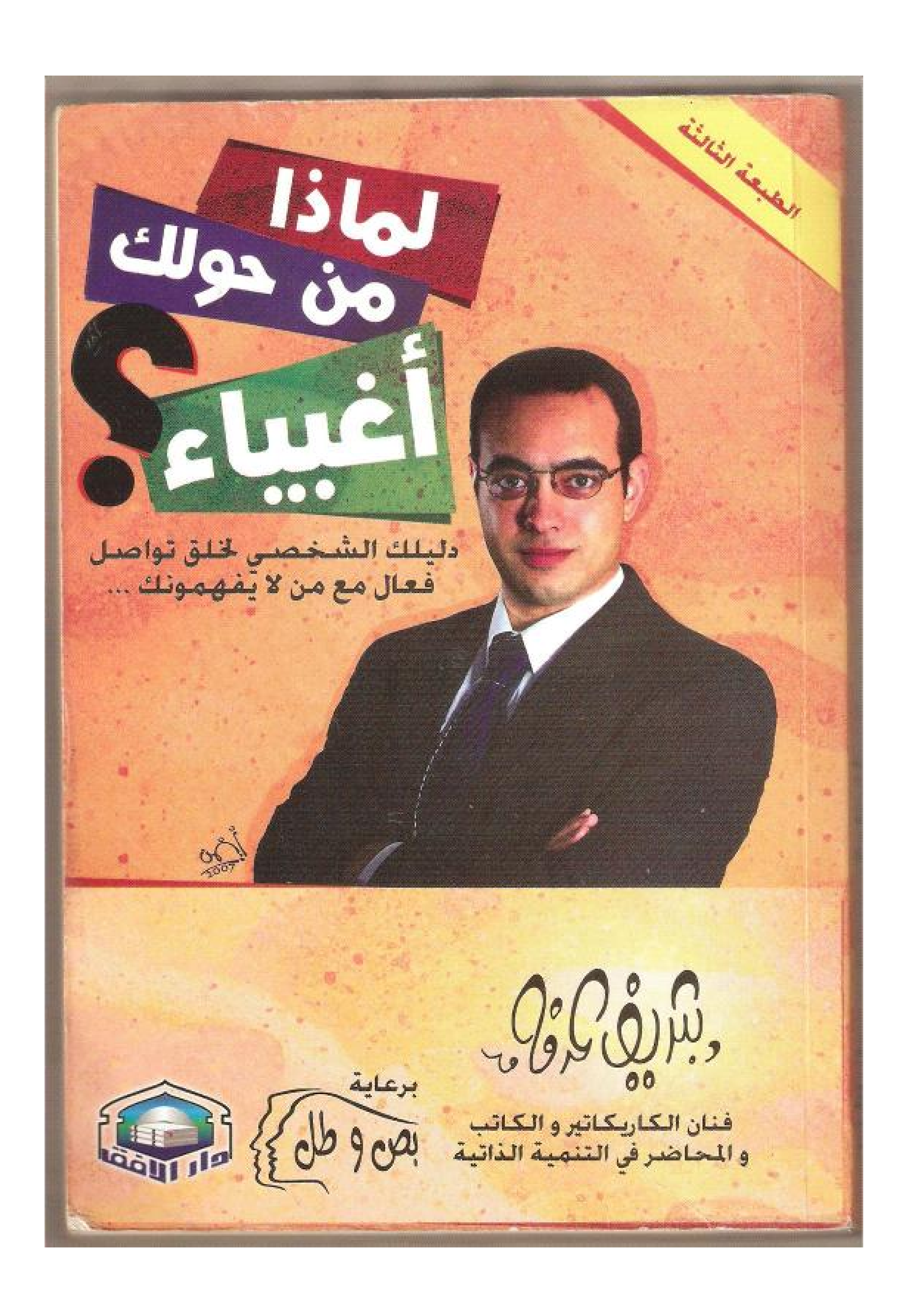
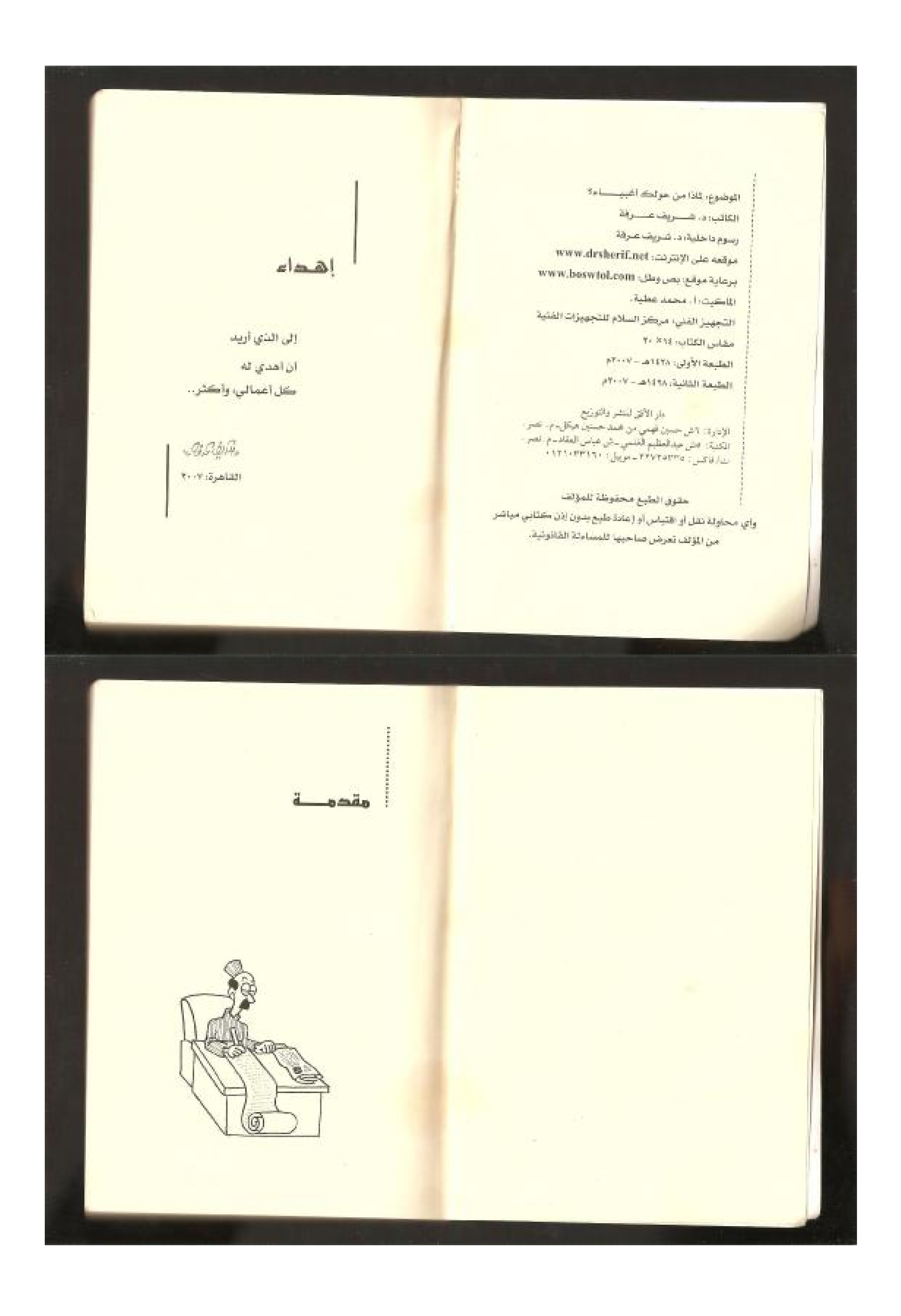
ahmed_farahat3@yahoo.com



ahmed_farahat3@yahoo.com



الموضوع: لماذا من حولك أغبيـــاء؟
الكاتب: د. شــريف عــرفة
رسوم داخلية: د. شريف عرفة
موقعه على الإنترنت: www.drsherif.net
برعاية موقع: بص وطل: www.boswtol.com
الماكيت: أ. محمد عطية.
التجهيز الفني: مركز السلام للتجهيزات الفنية
مقاس الكتاب: ١٤×٢٠
الطبعة الأولى: ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م
الطبعة الثانية: ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م

دار الأفق للنشر والتوزيع



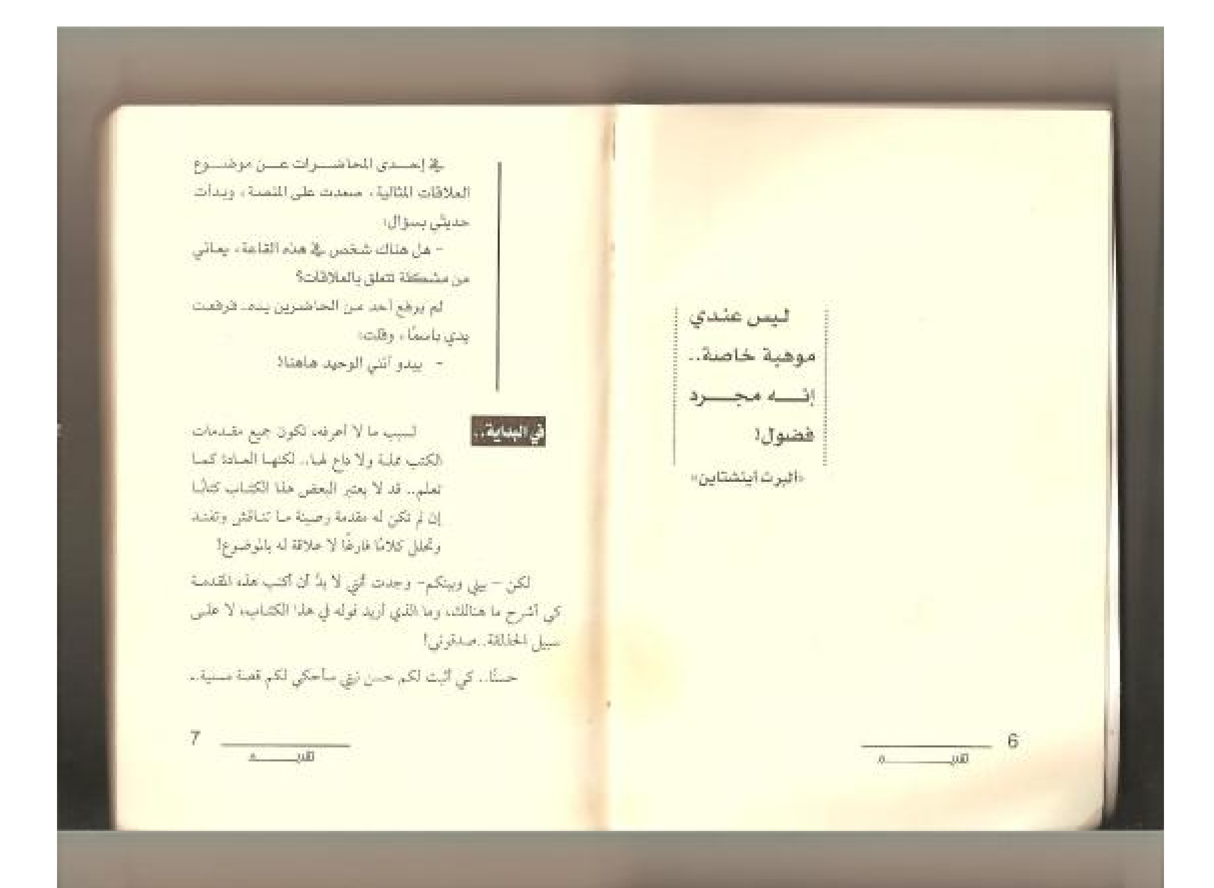
## إهداء

إلى الذي أريد
أن أهدي له
كل أعمالي، وأكثر..

القاهرة: ٢٠٠٧

## مقدمة

ahmed_farahat3@yahoo.com



ليس عندي موهبة خاصة.. إنه مجرد فضول!

«ألبرت أينشتاين»



في إحدى المحاضرات عن موضوع العلاقات المثالية، صعدت على المنصة، وبدأت حديثي بسؤال:

- هل هناك شخص في هذه القاعة، يعاني من مشكلة تتعلق بالعلاقات؟

لم يرفع أحد من الحاضرين يده.. فرفعت يدي باسمًا، وقلت:

- يبدو أنني الوحيد هاهنا!

**في البداية..**

لسبب ما لا أعرفه، تكون جميع مقدمات الكتب مملة ولا داع لها.. لكنها العادة كما تعلم.. قد لا يعتبر البعض هذا الكتاب كتابًا إن لم تكن له مقدمة رصينة ما تناقش وتفند وتحلل كلامًا فارغًا لا علاقة له بالموضوع!

لكن – بيني وبينكم– وجدت أنني لا بدَّ أن أكتب هذه المقدمة كي أشرح ما هنالك، وما الذي أريد قوله في هذا الكتاب، لا على سبيل الحذلقة.. صدقوني!

حسنًا.. كي أثبت لكم حسن نيتي سأحكي لكم قصة مسلية..



## حكيم الصحراء



حينما نتكلم عن الاسترخاء والتأمل لا يتبادر إلى أذهاننا سوى الجلوس أمام البحر، وتأمل أمواجه الثائرة.. لكن ماذا عن واحة وسط الصحراء؟ فكرة بدت لي مستساغة إلى حد كبير منذ سنوات في أحد أجازاتي السنوية..

فكان هذا سبب سفري إلى واحة سيوه..

كنت جالسًا على قمة ذلك الجبل الذي خرج منه كهنة آمون بنبوءة تخبر بقدوم الإسكندر الأكبر منذ قرون..

متأملاً قمم أشجار النخيل في الأسفل.. لك أن تتخيل هذا الجو الساحر!

كان جالسًا بجواري رجل ودود من بدو هذه الواحة الصغيرة يتأمل المنظر في شرود.. كنت قد تعرفت عليه على سبيل تزجية الوقت.. قطع الرجل حبل الصمت بأن قال:

«أريد أن أسألك سؤالاً يا دكتور»

قلت له:

«تفضل»



نظر لي وسأل:

«ما رأيك في سيوه؟»

فكرت قليلاً ثم أجبت:

«واحة جميلة هادئة.. أهلها طيبو القلب، ويحبون مساعدة الناس»

ابتسم الرجل، ونظر أمامه دون أن يعلق.. فسألته:

«لماذا سألت هذا السؤال؟»

أجاب البدوي في هدوء:

«أنت طيب القلب، وتحب مساعدة الناس؟»

«أشكرك على هذه المجاملة اللطيفة.. لكن أجبني.. لماذا سألت هذا السؤال؟»

ابتسم ونظر لي قائلاً:

«سألته كي أعرف من أنت!»

لم أفهم ما يرمي إليه.. فتابع:

«هناك قصة قديمة أريد أن أرويها لك كي تفهم ما أعني..

كانت هناك قرية صغيرة لم يعرف أهلها التمدن بعد.. وكانوا يسمعون الأعاجيب عن المدينة وعاداتها المختلفة.. وكانوا يريدون أن يعرفوا حقيقة ما يسمعون عنه طوال الوقت..

وفي أحد الأيام سافر منهم رجلان إلى المدينة.. غابا لفترة ثم عاد واحد منهم..

التفوا حوله وسألوه:

«كيف وجدت المدينة؟»

«كيف هم أهلها؟»

«ما حقيقة ما كنا نسمع عنها؟»

أجابهم الرجل بثقة:

- لقد ذهبت بنفسي وعرفت الحقيقة.. الحقيقة هي أن المدينة هي مرتع الفساد وكل أهلها سكيرون لا يتدينون بشيء.. لقد كرهت المدينة!

عرف الناس الإجابة التي انتظروها طويلاً، فانفضوا وعاد كل منهم لعمله..

وبعدها بأيام عاد الرجل الثاني..

لم يهتموا بسؤاله عن رأيه، إلا أنهم التفوا حوله حين وجدوا له رأيًا لم يتوقعوه:

- لقد ذهبت بنفسي وعرفت الحقيقة.. والحقيقة هي أن المدينة مليئة بدور العبادة وكل أهلها متدينون طيبون.. لقد أحببت المدينة!

أصيب الناس بالارتباك.. هل المدينة سيئة أم جيدة؟ هل أهلها طيبون أم أشرار؟

لم يجدوا مجيبًا على هذه الأسئلة إلا حكيم القرية..

كان شيخًا كبيرًا خبر الحياة، وعرف الكثير، ويثق الجميع في رأيه.. كان هو ملاذهم الوحيد..

ذهبوا إليه بالقصة وسألوه:

- أحدهم قال: إن المدينة فاسدة مليئة بالأشرار.. والآخر قال: إنها فاضلة مليئة بالأطهار.. أيًا منهما نصدق؟

أجاب الحكيم:

- كلاهما صادق!

وحين رأى نظرات الحيرة على وجوههم استطرد:

- الأول لا أخلاق له لذا ذهب إلى أقرب حانة حين وصل للمدينة، فوجدها ممتلئة بالناس..



بينما الثاني متدين صالح.. لذا ذهب إلى المسجد حين وصل للمدينة، فوجده ممتلئًا بالناس..

وأضاف:

- من يرى الخير: فهو لا يرى إلا ما في داخل نفسه.. ومن يرى الشر: فهو لا يرى إلا ما في داخل نفسه!!

أضاف البدوي:

- لذلك قلت: إنك طيب القلب تساعد الناس.. لأن هذا ما تراه في داخلك! ...

لم أعرف مدى حكمة هذه القصة إلا حين تخصصت في الكتابة في مجال التنمية الذاتية..

فقد أدركت أنك تستطيع أن تجعل حياتك سعيدة ورائعة.. فقط إذا غيرت شيئًا ما في داخلك.. فهذا هو مفتاح تغيير كل شيء في حياتك..



## أساليب تقليدية



هناك كتب كثيرة تكلمت في هذا الموضوع - تطوير الذات - وربما أشهرها على الإطلاق كتاب (كيف تكسب الأصدقاء؟) لديل كارنيجي، والذي باع أكثر من ١٥ مليون نسخة بكل اللغات من يوم طباعته، بل وأصبح جزءًا من الثقافة الشعبية لدى الغرب.. مشكلة هذه الكتب هي أنها تنصحك بأشياء وتصرفات معينة على غرار:

(ابتسم - ناد الناس بأسمائهم - استمع للناس، وهم يتكلمون عن أنفسهم ليحبوك أكثر..)...

هذه الأساليب فعّالة طبعًا لكنها قد ترهقك إذا استخدمتها وحدها.. كيف تخفي ما في نفسك وتبدي غيره؟ أليس كتمان المشاعر طوال الوقت مرهق عاطفيًا؟

هذه الأساليب فعّالة طبعًا لكنها لن تغير شخصيتك ذاتها.. كلها مظاهر خارجية لم تصل إليك أنت نفسك من الداخل!

لكن هناك أساليب قادرة على تغييرك من الداخل..

قادرة على تغيير ذاتك!



## أساليب جديدة

ظلت هذه الكتب تنتشر لفترة.. إلى أن ظهرت أساليب جديدة لتطوير الشخصي (لا تكترث بأسمائها المخيفة فأنا هنا لأحكي لك الموضوع بكل بساطة)..

ظهرت البرمجة اللغوية العصبية NLP ™ (لريتشارد باندلر وجون جريندر) وتبعها: الكود الجديد NEW CODE ™ (جريندر) - هندسة التصميم الإنسانية DHE ™ (باندلر).. كما ظهرت علوم أكاديمية أكثر رصانة، كعلم النفس الإيجابي Positive psychology والذي يعتبر أحدث فروع علم النفس (١٩٩٨).

كما ظهرت نظريات العالم الكبير «د.إدوارد دي بونو» كالتفكير المتوازي والتفكير الجانبي(١) والكورت C.O.R.T وقبعات تفكيره الست.. عادات ستيفن كوفي السبع.... إلخ

هذه الأساليب تتعامل مباشرة مع أعماقنا، لا مع تصرفاتنا

(١) يسبب د.دي بونو بإضافة هذا المصطلح LATERAL THINKING إلى قاموس أوكسفورد منسوبا له

الخارجية.. التغيير الداخلي الذي سيجعل واقعك ذاته يتغير وعلاقاتك تتحسن.. كل ذلك عن طريق تغيير (شيء ما) في داخلنا!

كان الكتاب الذي قرأته يتكلم عن هذا الموضوع.. تغيير واقعك ذاته عن طريق ضبط شيء ما في داخلك!

استهواني هذا المجال بشدة حين وجدت تأثيره على حياتي الشخصية..

بدأت أقرأ أتزيد في هذا المجال.. كما بدأت أكتب لقرائي عن هذا؛ لأنني أريدهم أن يحققوا النتائج التي رأيتها تتحقق في حياتي الشخصية..

بدأت أقرأ وأدرس في هذا المجال بصورة أعمق أكثر تخصصًا، ورحت أقابل المتميزين لأصل لكيفية تميزهم..

كيف يتفاءل المتفائل؟

لماذا هذا الشخص محبوب؟

كيف لا ييأس الناجحون؟



## ما هو الجديد في هذا الكتاب؟

الجديد في هذا الكتاب هو أنني كتبته بأسلوب بسيط عصري لن تتخلله الكثير من المصطلحات العلمية أو استعراض علمي من جانبي.. اعتبرني صديق شخصي يجلس إليك، ويكلمك عما عرفه وجربه، وأحس بتأثيره في حياته.. ولنتناقش معًا حوله..

عادت لذهني قصة ذلك البدوي التي حكاها لي في سيره.. كانت تناقش أحد «الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية» لكن بأسلوب سهل قريب للفهم.. فلماذا لا نتكلم ببساطة، وبهذا الأسلوب البسيط القريب لحياتنا؟

لماذا لا أكتب كتابًا نتحدث فيه عن تطوير الذات، لكن بأسلوب سهل أقرب للقارئ؟

صديقي القارئ!
ما رأيك؟
جرِّب قراءة هذا الكتاب.
فقد يغير حياتك.



## لمن هذا الكتاب؟

بعد كل مقال أو محاضرة لي في مجال تطوير الذات.. لا بد أن يرسل لي شخص ما خطابًا أو يتقدم أمام مكبر الصوت ليؤكد الأفكار التي أسميها (مبررات الفشل):

- هذه شخصيتي، ولا يمكن أن تتغير!
- هذه طبائع الأمور!
- هكذا أراد لي الله أن أكون!
- لقد تربيت على هذا، لذا لا يمكن أن أغيره!
- ليس لكل الناس القدرة على التغيير!
- لا يمكن تغيير الشخصية!
- الظروف هي التي تتحكم بي!

أعذر هؤلاء طبعًا على اعتبار أن هناك مقاومة داخلية تمنع التغيير.. هذه المقاومة موجودة في داخل كل منا بشكل طبيعي.. فالتغيير عمومًا يصيبنا بالتوتر، والعقل لا يستريح إلا إذا فعل ما جربه من قبل، ويعرف عواقبه..



لكن لن تستطيع التغيير إلا إذا قررنا هذا.. وقررنا أن ننتصر على هذا الصوت الداخلي السخيف!

**سأسألك سؤالاً: هل تجيد قيادة السيارات؟**

لو كانت الإجابة: نعم؛ فأنت لم تولد بهذه المهارة بالطبع لكنك اكتسبتها.. ولو قابلت أحدًا ممن لم يتعلموا القيادة.. ستجده يردد دومًا (مبررات الفشل) التي قلت لك عنها:

- لقد تربيت على هذا، لذا لا يمكن أن أغيره!
- ليس لكل الناس القدرة على القيادة!
- هذه طبائع الأمور!
- هكذا أراد لي الله أن أكون!

كي يتعلم هذا الشخص قيادة السيارات عليه أن يتغلب على هذا الصوت الداخلي الذي يحد من قدراته.. وكي يسكت هذا الصوت عليه بأن يؤمن أن تعلم القيادة شيء ممكن، وليس مستحيلاً.. وأن يرغب جديًا، ويعتقد في هذا!

> **أعظم اكتشافات هذا القرن، هو معرفتنا بأن الإنسان يستطيع تغيير مستقبله، بمجرد تغيير اعتقاداته...**
> **أوبرا وينفري**

**هل** أنت راغب جديًا في أن تطور من نفسك؟ أم تريد أن ترضى بما لديك؟

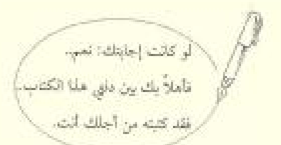
مجال التنمية البشرية، وتطوير الشخصية، وعلوم التنمية الذاتية غيروا حياة الملايين.. مهارات القيادة، والتواصل تدرّس في جميع أنحاء العالم إلى يومنا هذا..

لا تزال الخطابات تصلني من قراء، ومن حضروا محاضراتي.. يشكرونني فعلاً؛ لأنهم شعروا أن هناك فارقًا قد حدث في حياتهم..

**هل** تريد أن تتغير نحو الأفضل؟

**هل** تؤمن بقدرتك على تطوير شخصيتك؟

**هل** أنت راغب فعلاً في تغيير ما لا يعجبك في نفسك؟






## كيف تقرأ هذا الكتاب؟

قد يبدو لك هذا العنوان غريبًا بعض الشيء.. لكن لا تقلق.. لن أقول لك أشياءً على غرار: ابدأ بتعلم الأبجدية أو اقرأ من اليمين إلى اليسار..! ما أقصده بـ(كيف تقرأ هذا الكتاب؟) هو كيفية استفادتك القصوى مما فيه كي تستطيع أن تطبقه في حياتك..

قليلون هم أولئك الذين يمسكون بكتاب مثل هذا ليقرءوه في جلسة واحدة.. أعرف أنك قد تقرأ فصلاً ثم تثني الصفحة كي تنام ثم تعود له لاحقًا..أعرف أنك قد تقفز للصفحة الأخيرة كي ترى ما هي الخلاصة التي تفترض أني قد كتبتها في النهاية!..

لذلك لا أريد أن أطيل عليك أو ألزمك بقراءة الكتاب من بدايته حتى نهايته..فيمكنك قراءة أي فصل تختار.. أو تقرأ الكتاب كاملاً بترتيب الفصول.. أنت حرٌّ تمامًا.. فقد جعلت كل فصل في هذا الكتاب مستقلاً – تقريبًا– عن غيره كي يكون مريحًا للقارئ..

كل فصل يحتوي على خطة مستقلة تستطيع بها أن تتواصل على نحو أفضل.. كل الفصول مهمة.. وكلها تحتوي استراتيجيات



وضعها علماء التنمية الذاتية كي تصل بها لقمة التميز في الاتصال الفعّال..

اقرأ الاستراتيجيات ونفّذ منها ما يناسبك.. قد تجرب مثلاً (لغة الجسد) وحدها.. أو تستخدم معها (القيادة) من حين لآخر.. أنت من يضع لنفسه الخطة ها هنا.. سأزودك هنا بالمعدات اللازمة كي تمسك بزمام حياتك.. واختر منها ما تراه مناسبًا لك.. لن ألزمك بترتيب معين قد لا يريحك.. أمامك حرية كاملة لتنفذ ما تراه مريحًا لك.. فما رأيك؟

كما أقترح أن تقرأ الكتاب، ومعك قلمًا فوسفوريًّا.. لتظلل الجمل التي تشعر أنها قد لمست شيئًا ما في داخلك.. سيساعدك هذا إذا قررت فيما بعد أن تتصفح الكتاب.. بدلاً من أن تقرأه من جديد.. فلا أريد أن تضيّع وقتك في قراءة كتاب قرأته أصلاً من قبل..

كما أنصحك بأن يكون معك قلم رصاص؛ لأننا سنحتاجه في أحد الفصول..

**كفانا ثرثرة إذن ولندخل في الموضوع..**

**ألم أقل لكم: إن كل المقدمات مملة؟**

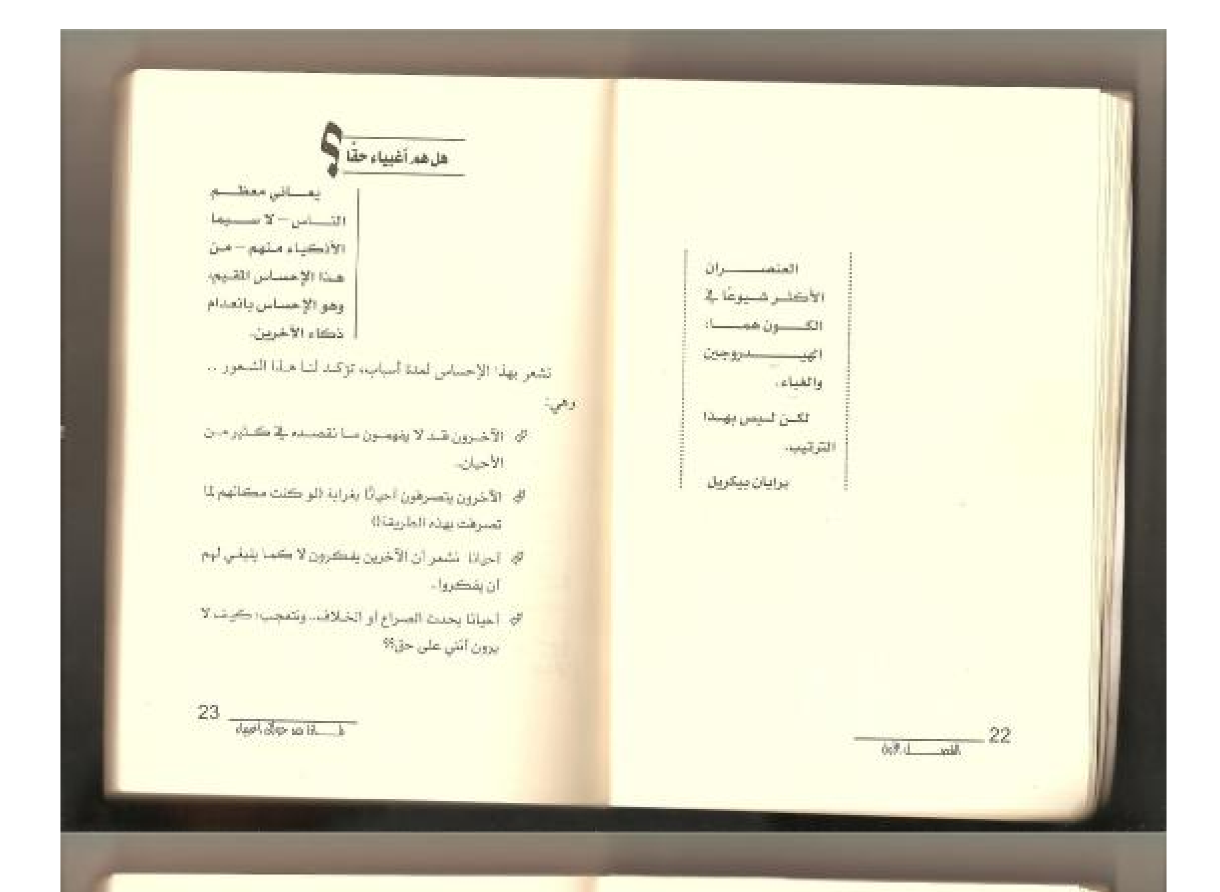


## الفصل الأول

## لماذا من حولك أغبياء؟



ahmed_farahat3@yahoo.com



العنصران الأكثر شيوعًا في الكون هما: الهيدروجين والغباء.

لكن ليس بهذا الترتيب.

برايان بيكريل



## هل هم أغبياء حقًا؟

يعاني معظم الناس - لا سيما الأذكياء منهم - من هذا الإحساس القبيح، وهو الإحساس بانعدام ذكاء الآخرين.

تشعر بهذا الإحساس لعدة أسباب، تؤكد لنا هذا الشعور.. وهي:

- الآخرون قد لا يفهمون ما نقصده في كثير من الأحيان.
- الآخرون يتصرفون أحيانًا بغرابة (لو كنت مكانهم لما تصرفت بهذه الطريقة!)
- أحيانًا نشعر أن الآخرين يفكرون لا كما ينبغي لهم أن يفكروا.
- أحيانًا يحدث الصراع أو الخلاف.. وتتعجب: كيف لا يرون أنني على حق؟؟



لن نقتصر في هذا الكتاب على الإجابة على هذا السؤال (لماذا من حولك أغبياء؟)، وإلا لانتهى الكتاب عند هذه الصفحة.. فهذه هي الأسباب فعلاً.. لكننا هنا سنناقش معًا كيف نتغلب على هذه المشكلة، ونتجه نحو تواصل أفضل مع الآخرين.. أي: كيف تفهمهم أكثر، وتجعلهم يفهمونك..

الحياة لا تطاق إذا شعرت أنك تعيش وسط حفنة من الأغبياء..

لذلك نحن هنا لنضع حدًا لهذه المهزلة!

### أنماط التواصل:

طريقة تواصلنا مع الآخرين ومع أنفسنا، تحدد مدى جودة حياتنا..

أنتوني روبنز

نتعامل مع الناس طوال الوقت.. شئنا أم أبينا فنحن نحتاج بعضنا البعض للأسف فهذه هي الحقيقة، وهكذا تسير الأمور..

فنحن لا نزرع الأرز الذي نأكله، أو نولّد الكهرباء التي تضيء المصباح الذي تقرأ به هذه السطور، التي لم نطبعها أو نوزعها أو



نصنع ورقها أو نؤلفها.. نحن لم ننسج ملابسنا أو نبني بيوتنا..

لا بد لنا أن نتواصل كي نحصل على ما نريد من الآخرين.. هذه هي الحياة.

والتواصل بين الناس له أكثر من نوع.. ويمكننا أن نوجزها هنا في ثلاثة أنواع..

**أنماط التواصل**

**لله يا محسنين!**

في هذا النوع من التواصل يستجدي الشخص الرضا من الآخرين كي يحصل على ما يريد (مثال: الموظف الذي يتذلل لمديره من أجل الترقية).

هذا الشخص يعيش معتمدًا على الآخرين الذين يكافئونه على لطفه.

**حقي بذراعي!**

في هذا النوع من التواصل يأخذ الشخص ما يريده عنوة رغم أنف الجميع، وليذهب الآخرون إلى الجحيم (مثال: الموظف يهدد مديره، أو يشي به من أجل الترقية، أو العصبي الذي يرفع صوته ليطيعه الآخرون).

هذا الشخص يعيش اعتمادًا على قدرته على إخضاع الآخرين لرغباته.





يحصل الشخص على ما يريده من احترام لذاته وللآخرين. (مثال: يقتنع الموظف مديره بترقيته نظرًا لجهوده الملموسة).

هذا الشخص لا يتذلل لأحد، ولا يفرض رغباته كذلك، بل يعيش اعتمادًا على ثقته في قدراته، وأن الناس تعطيه ما يستحقه ردًا على ما يعطيه لهم في المقابل.

هذا النوع من التواصل، هو ما سنتكلم عنه.

**التواصل الرائع الفعال الكامل الـ... إلخ.**

في البداية وقبل أن أزودك بأحدث أساليب التواصل التي توصلنا لها.. دعني أسألك سؤالاً:

**هل تعتقد أن هناك وسيلة ستجعل حياتك خالية تمامًا من أي خلاف أو صدام؟**

لو كنت تظن أن هناك شيء كهذا -اسمح لي- فأنت واهم!

هذه الأشياء لا توجد إلا في قصص الأطفال.. حين يعيش البطل والبطلة في ثبات ونبات، ويخلفوا صبيان وبنات.. إلا أن هذه



القصص تتوقف دائمًا عند هذا الحدّ.. دون أن تتطرق لمسائل مثل مصروف البيت، وخلافات الزوجية، ومشاكل الأبناء!

لا بدّ من الخلافات من حين لآخر؛ فهذه هي طبيعة الأمور.. ما نستطيع أن نفعله هو أن نقللها إلى الحدّ الأدنى لها، وأن نتصرف بحكمة حين تحدث.. لا تمنعك من فقدان علاقة ممتازة بسبب خطأ جسيم في التواصل.. أن تفهم أن عدم اتفاقنا في أمر لا يعني -بالضرورة- أننا مختلفون!!

هناك كتب تعدك بأنك ستصبح خبيرًا أسطوريًا في الاتصال مع كل الناس، وأنك ستكون ناجحًا في كل علاقاتك أيا كانت.... أما أنا فأعدك بأنك ستعرف كيف تحافظ على علاقاتك الهامة، وكيف تتواصل على نحو سيغير حياتك بشكل كبير.. لا أعدك بأن هذا الكتاب سحري بل هو كتاب سيفيدك للغاية.. فلو كنت تهوى هذه الكتب السحرية؛ فلا تضيّع وقتك معي ها هنا..

الخلافات لا بدّ أن تحدث، لسبب بسيط..

أنها لا بدّ أن تحدث!

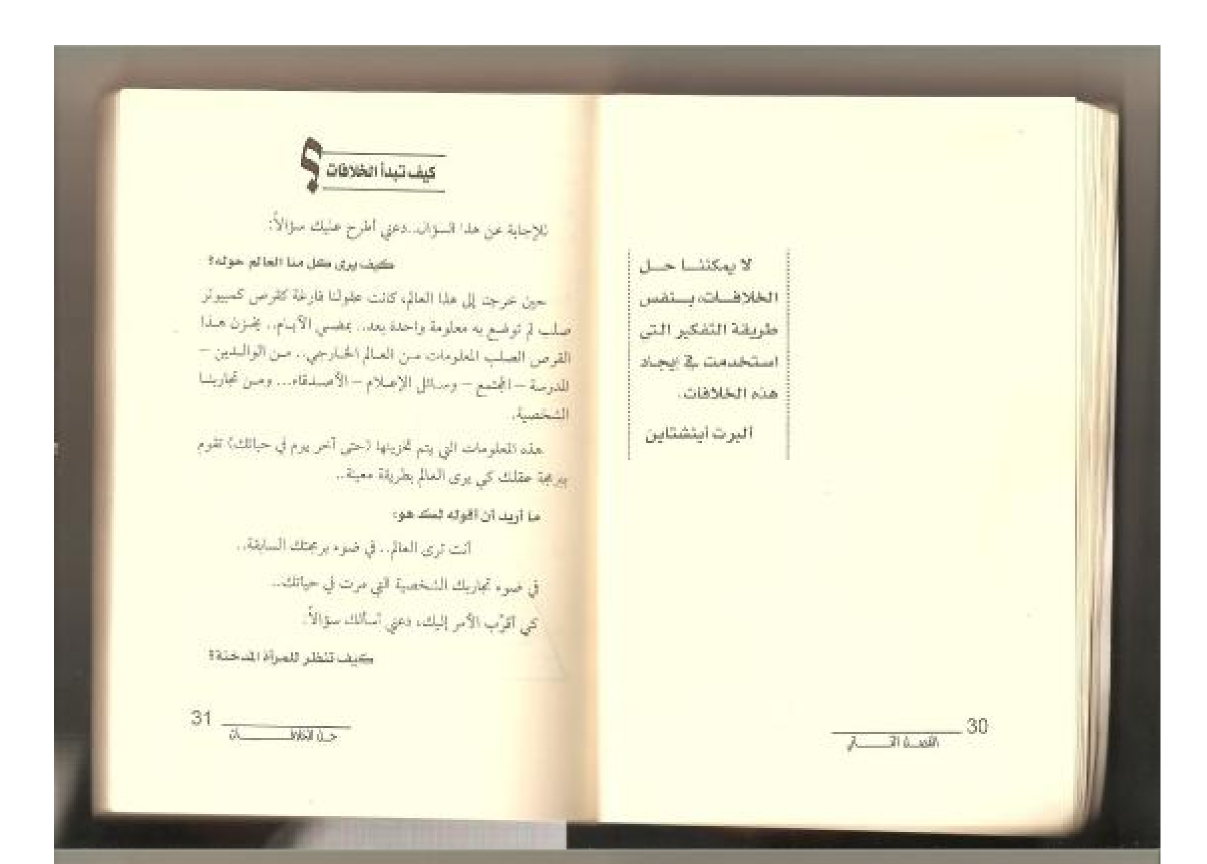
* * *



الفصل الثاني

حل الخلافات..

ahmed_farahat3@yahoo.com



لا يمكننا حل الخلافات بنفس طريقة التفكير التي استخدمت في إيجاد هذه الخلافات.

ألبرت أينشتاين



## كيف تبدأ الخلافات؟

للإجابة عن هذا السؤال.. دعني أطرح عليك سؤالاً:

**كيف يرى كل منا العالم حوله؟**

حين خرجت إلى هذا العالم، كانت عقولنا فارغة كقرص كمبيوتر صلب لم توضع به معلومة واحدة بعد.. بمضي الأيام.. يخزن هذا القرص الصلب المعلومات من العالم الخارجي.. من الوالدين – المدرسة – المجتمع – وسائل الإعلام – الأصدقاء... ومن تجاربنا الشخصية.

هذه المعلومات التي يتم تخزينها (حتى آخر يوم في حياتك) تقوم ببرمجة عقلك كي يرى العالم بطريقة معينة..

**ما أريد أن أقوله لك هو:**

أنت ترى العالم.. في ضوء برمجتك السابقة..

في ضوء تجاربك الشخصية التي مرت في حياتك..

كي أقرّب الأمر إليك، دعني أسألك سؤالاً:

**كيف تنظر للمرأة المدخنة؟**



إجابة هذا السؤال تعتمد بالأساس على الشخصيات التي تعرفت عليها أنت في حياتك.. وهذه البرمجة هي من تحدد نظرتك لهذه المرأة.. فلو كانت أمك مدخنة، ستتقبل الأمر ببساطة.. أما لو كنت من عائلة محافظة، فستجد أن الموضوع خارج تمامًا عن حدود الاحترام.

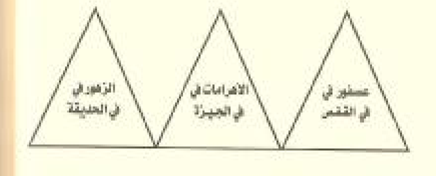
نظرتك للعالم صنعتها تجاربك الشخصية.. هل فهمت ما أعنيه؟

تجاربك الشخصية هي من تحدد لك: ما هو الخطأ والصواب... ما هو الجيد والسيء... ما هو المناسب وغير المناسب...

حسنًا.. دعني أكون أكثر وضوحًا..

**مثــــال:**

**اقرأ الجمل الموجودة في هذه المثلثات بسرعة ثم أجب السؤال الذي يليها..**






**هل** لاحظت أن كلمة (في) مكتوبة مرتين في كل الجمل؟

غالبًا قد لا تلاحظ.. لأن برمجتك حتمت عليك أن العصفور في القفص، وليس في في القفص!

**هل** فهمت ما أعني؟ نحن نرى ما نريد أن نراه لا ما هو واقع فعلاً!

**مثــــال:**

سأقول لك شيئًا.. وعليك أن ترى ما إذا كان صوابًا أم خطأ..

أقول لك يا عزيزي: إنني في يوم من الأيام.. كنت أمسك بقطعة خشب في يدي.. وتركتها..

فلم تسقط لأسفل، بل صعدت لأعلى!

هل أنا صادق أم كذاب؟

الخاطر الأول الذي -غالبًا- دار بذهنك هو:

- هذا خطأ.. أنا لا أصدق..

لأننا نرى العالم في ضوء تجاربنا الشخصية.. كل ما مرّ بنا من تجارب هو أن قطعة الخشب تسقط لأسفل حين نتركها.. لا لأعلى.. إذن ما يقال هنا خطأ..

حسنًا.. لماذا لا تفكر في نظرتي أنا للعالم، والتي تحكمها تجاربي أنا؟!

أنا أمارس رياضة الغوص بانتظام.. وحين كنت في أعماق البحر، تركت قطعة خشب كانت في يدي، فطفت على السطح.

يبدو هذا بديهيًا أكثر من اللازم.. أليس كذلك؟

ahmed_farahat3@yahoo.com







**لماذا لا يفكرون مثلي؟**

**هل** كنت تتمنى أن يكون والديك- شريك حياتك- زملاؤك - أصدقاؤك، يفكرون مثلما تفكر؟

**هل** كنت تتمنى أن يروا ما تراه صوابًا ويوافقونك الرأي دومًا؟

من المحير أن أقرب الناس إليك لديهم - في كثير من الأحيان- آراءً مختلفة عنك.. وهو ما يصيب بالارتباك.. لماذا تسير الأمور بهذا الشكل؟ لو كانوا يفكرون مثلنا لكانت الحياة أفضل!

لكن.. ألا تتفق معي أن هذا طبيعي؟

أعني.. أليس بديهيًا، أن يختلف الناس عنك في آرائهم حتى أقرب الناس إليك؟

**هل** تعرف لماذا؟

فكّر في الأمر..

هذا الشخص الآخر، تربّى تربية مختلفة.. تعلّم تعليمًا مختلفًا.. صادق أناسًا مختلفين عمن عرفتهم.. مرّ بتجارب شخصية صنعت شخصيته، ربما تختلف عما مررت أنت به.. شاهد برامج تليفزيون



مختلفة.. تعرّض لظروف مختلفة عما تعرضت له.. دعك من أنه من جنس آخر أساسًا، لو كنت تتحدث عن شريك حياتك.

إذن فمن المنطقي ألا يكون مثلك!

أليس كذلك؟

ليس هذا فقط.. بل خذ عندك هذه المعلومة المثيرة:

شاهدت في أحد الأيام حلقة من حلقات البرنامج التلفزيوني الأمريكي الشهير (٢٠-٢٠).. وكان موضوع الحلقة عن التوائم الملتصقة..

لم تكن عن التوائم الملتصقة الذين تم فصلهم في طفولتهم.. بل التوائم الملتصقة الذين كبروا، وبلغوا، ونضجوا، وهم لا يزالون ملتصقين.. كيف يفكرون؟ كيف يعيشون؟

من المذهل، بعد عشرات اللقاءات مع هؤلاء التوائم حول العالم.. تبين أن لكل شخص منهم شخصية مستقلة عن الآخر.. له موسيقى مفضلة، وبرامج مفضلة، ونزهات مفضلة.. تختلف كلية عن الآخر!

هذا رغم أنهم - حرفيًا بكل ما تحمله الكلمة من معانٍ - يعيشون سويًا في كل لحظة.. يأكلون ويشربون معًا.. ينامون



ويستيقظون معًا.. يدخلون الحمام يستحمون، يخرجون للتسوق ويتنزهون.. يفعلون كل شيء معًا، ولم يفترقا طوال حياتهما..

ورغم كل هذا: يختلفون!

انظر إلى نفسك..

كيف تفترض -بعد أن سمعت هذا- ألا يكون شريك حياتك -أو سواه- مختلفًا عنك؟

الناس يختلفون.. لأن الاختلاف جزء من طبيعتنا أساسًا..

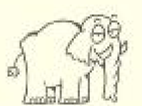
**الاختلاف = خلاف؟**

من أهم أسباب المشاكل التي تحدث بيننا.. أننا نفترض أن الآخر يرى العالم كما نراه نحن.. فمن هنا تحدث الخلافات والصدامات والصراعات.. ونتساءل: لماذا هم أغبياء إلى هذا النحو؟!

**مثـــال:**

- سأحكي لك القصة الكلاسيكية الشهيرة.. قصة العميان والفيل:

- كان هناك ثلاثة عميان،



لم يعرفوا ما هو الفيل، ولا كيف يبدو.

وفي يوم من الأيام، طلب منهم أن يدخلوا غرفة بها فيل. كما طلب منهم أن يصفوا ما هو بالضبط.

أولهم راح يتحسس الخرطوم، وقال:

الفيل يشبه الثعبان..!

ثانيهم راح يتحسس الأرجل (يبدو أنه قصير جدًا!)، وقال:

الفيل عبارة عن أربعة أعمدة!

وقال ثالثهم، والذي كان يتحسس الذيل:

- الفيل شيء يشبه المقشة!

وبالطبع لم يصدق أي منهم ما يقوله الآخر. وكان كل منهم يتهم الآخر بالكذب؛ لأنه لم يصدق إلا ما لمسه بيده. لم يستوعب سوى تجربته هو فقط.

الناس يتعاملون مع نفس الموقف.. لكن كل منهم يراه بصورة مختلفة..

**مثــــال:**

أسامة يحب رشا بعنف. رآها ترقص في أحد الأندية فهام بها حبًا، وقرر الارتباط بها..

رفض والده بشدة. فكيف - بالله عليكم - يتزوج ابن دبلوماسي بابنة نشال عليمة؟

كان هذا بديهيًا بالنسبة للوالد.. لكنه لم يكن كذلك بالنسبة لأسامة.

برمجة الأب السابقة وتجاربه في الحياة تؤكد:

- «هذه أفشل زيجة، ولا بدّ من أن أنقذ الولد؛ لأنني أحبه».

أما برمجة أسامة فكان مصدرها الأفلام والقصص (وهي أخطأ مصادر البرمجة فيما يتعلق بالعلاقات الرومانسية).. فالآباء في الأفلام دائمًا يقفون حائلاً دون تحقيق أروع قصص الحب.. لا يكونون على حق أبدًا.. ولا بدّ للبطل والبطلة أن يحاربا العالم كي تتحقق سعادتهما..!

لذلك ازداد تمسك أسامة بفتاته كلما أحس بمعارضة والده.. هكذا تمتم برمجته:

«أبي يكرهني.. ورفضه يعني أن أتمسك برشا أكثر».

كان يرى العالم في ضوء برمجته هو.. وكل ما دون ذلك اعتبره خطأ جسيمًا..

لكن.. من منهم على صواب؟

> **قانون شريف الأول:**
>
> **إذا شعرت أنك على صواب..**
>
> **فهذا لا يعني بالضرورة أنك كذلك!**

نحن لا نرى الصورة كاملة.. الحياة كلوحة البازل.. وكل منا لا يرى سوى جزء من الصورة..

لو استفدت من الأجزاء التي يراها الآخرون، سترى الصورة كاملة.. وستكوّن رأيًا أفضل..

لأسباب كهذه يستعين العظماء بطاقم لا بأس به من المستشارين..

هل عرفت السبب؟

**مثــــال**

حين كنت طالبًا في كلية طب الأسنان، كنت أمينًا للجنة الثقافية. لذلك كان عليّ القيام بالكثير من النشاطات لاتحاد الطلبة.

وكان من هذه الأنشطة، معرض دوري لرسومي الكاريكاتورية أناقش فيه مشاكلنا بأسلوب ساخر. كنت أعد له رغم أن الامتحانات قد اقتربت.. وكما جرت العادة، كان عليّ أن آخذ الموافقة من وكيل الكلية في ذلك الوقت أ.د. عصام عبد الحافظ، وتوقعت أن يقدر مجهودي.

وأدهشني.. رفض وكيل الكلية إقامة هذا المعرض..!

تعجبت من هذا التصرف.. ولم أفهم السبب الذي يدعوه للرفض.

هل السبب شخصي؟ لا بدّ أنه كذلك.

إنه يكرهني.. هذا واضح.. هكذا قلت لنفسي.

لم أفهم وقتها أنني لم أر سوى قطعة البازل الخاصة بي.

فحين سألت عن السبب، كان الرد:

- لم يشأ د. عصام إقامة المعرض لك؛ لأن الامتحانات على الأبواب.. ولا يريد أن يضيع وقتك؛

لسنا على صواب دائمًا.. هذه هي الحقيقة..

الآخرون ليسوا دائمًا على خطأ.. لكنهم - فقط - يرون قطعة بازل، مختلفة عن التي تراها!!

**هل تسامحهم؟**

هذه الفكرة التي عرفتها للتو.. ستجعلك أكثر تفهمًا للآخرين.. لأن كل شخص يتصرف طبقًا لخبراته وتجاربه.. لأن كل شخص يتصرف، وهو مؤمن تمامًا أنه على صواب.. لاحظ أنه قد يكون كذلك بالفعل!

هذا يجعلك أكثر تفهمًا للآخرين وأخطائهم.. فسائق الميكروباص الذي يملأ الدنيا ضجيجًا ببوق سيارته.. لا يفعل ذلك لأنه شرير يريد نشر التلوث الضوضائي كي يجعل حياة الناس جحيمًا.. لكنه يفعل ذلك لأن برمجته تخبره أن هذا التصرف مقبول!

إن الذين أخطئوا في حقنا، لم يفعلوا ذلك لأنهم أشرار.. بل لأنهم لا يعرفون شيئًا آخر!

لا يوجد أشرار يحاولون نشر الشر في الحياة.. عليك أن تتقبل هذا الأمر.. هم فقط أشخاص ذوي نية سليمة بالنسبة لهم.. لكن

سلوكهم يتعارض مع ما نتوقعه منهم..

لذلك يكفي أن نتفهم وجهة نظر الآخرين، التي تجعلهم يتصرفون بهذه الطريقة.. هنا سنتفهمهم، ونستطيع تغييرهم.. لا باتهامهم بأنهم على خطأ، ونحن على صواب.. لكن بإقناعهم بالأسلوب الذي يفهمونه هم..

حسنًا.. قد يقول لي أحدهم: هل يعني هذا أن سائق الميكروباص المزعج هذا.. على صواب؟ كيف أتعاطف معه، وهو مخطئ؟

الإجابة ببساطة هي:

**نحن لا نتكلم عما إذا كان هذا الشخص على صواب أم لا.. لكنني فقط أحاول أن أبيِّن لك أنه على صواب بالنسبة له هو..**

فحين تحاول أن تقنعه فلا تناقش معه بمنطقك أنت.. بل بمنطقه هو..

فلا تقل مثلاً:

«بطل إزعاج يا حيوان..»



فهو لا يؤمن أن هذا إزعاج أصلاً كما قلنا، ولا أنه حيوان.

بل يمكنك أن تقول مثلاً:

«فيه ناس كبار عيانين هنا يا أسطى، ومش عارفين يناموا من الكلاكس.. وكلك رجولة وذوق وشهامة يا باشا..»

هو يؤمن برجولته وذوقه وشهامته، وسيقدّر إدراك الآخرين لذلك.. أنت لا تنافقه لكنك فقط تستدعي هذه الصفات الموجودة حتمًا في داخله.. أن دخلت له من هذه الزاوية سيكون من السهل أن تقنعه..

هل فهمت ما أعنيه؟

لا تكلمه بلغتك أنت.. بل لغته هو.

**مثـــــــال:**

حازم وريهام.. زوجان سعيدان تزوجا بعد قصة حب جميلة، ورزقا بطفل لطيف يحسدهم الناس عليه.. إلا أن الأمور لا تبقى على حال..

كانت الخلافات التي تنشب بينهما مستمرة.. وكان السبب وجيهًا عند كلا الطرفين.



ريهام كانت حزينة؛ لأن حازم يترك المنزل لفترة طويلة لظروف عمله، ولا يقضي معهم أي وقت.. كان هذا يعني -بالنسبة لها- أنه لم يعد يحبها بعد أن أنجبت،



وأنه يحب العمل أكثر منها..

أما حازم فقد كان غاضبًا لأن ريهام تؤنبه دومًا على تغيبه في العمل.. كان يعمل بجد كي يوفّر لهم المستوى المادي اللائق خاصة بعد الإنجاب.. وكان يكره ألا تقدّر ريهام هذا وتكتفي بالتنغيص عليه حين يعود مرهقًا من العمل..

من منهم على خطأ؟

اعتدنا للأسف حين نقابل أمامنا مشكلة ما، أن نشير إلى أحد الطرفين: أنت المخطئ!

إلا أن هذا ليس الحل في معظم الأحيان..

كل منهم يرى الصورة من زاوية مختلفة.. وكل منهم يرى الآخر بصورة مختلفة كما هو عليه فعلاً!

يتغيب حازم في العمل؛ لأنه يحب ريهام، ويريد المال اللازم لإسعادها.. لكنها تعتقد أنه يتغيب؛ لأنه لا يحبها..

ريهام توبخ حازم لتغيبه؛ لأنها تحبه، وتريد أن تقضي الكثير من الوقت معه.. بينما هو يعتقد أنها تحب التنغيص عليه.. ولا تقدّره، ولا تحبه..

لن أقول لكم حلاً جاهزًا لهذه المشكلة.. فلكل من حازم وريهام لهما حل مختلف يجب أن يجداه بنفسيهما طبقًا لحالتهما..

الطريق إلى الحل هو أن يتفهم كل منهما النية الإيجابية التي تحرك سلوك الآخر.. ولا يفترض أن سلوكه نابع من نية سلبية.. بهذا سيصلان إلى حلول وسط تكون مناسبة لهما..

**لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك.. بل بالنسبة لهم هم!**



الحل هو أن تتفهم هذه الحقيقة.. حقيقة أن كل شخص يؤمن أنه على صواب.. ويمتلك من المبررات والحجج والبراهين ما يؤكد بها لنفسه أنه على حق.. ويتصرف على هذا الأساس.

لا يوجد شخص يؤمن أنه على خطأ.. لذلك فلا يوجد مخطئ في هذه القصة السابقة.

حين نسمع عن أي خلاف.. نجد أنفسنا لا إراديًا نحاول معرفة: من المخطئ؟

في حين أنه من الخطأ، أن نفترض أن أي خلاف، يجب أن يكون فيه مخطئ..

كلا الطرفين محق من وجهة نظره.. هذه حقيقة لا بدّ من أن نستوعبها حين نتعامل مع أي خلاف.

**وراء كل سلوك سلبي، نية إيجابية.**
**ريتشارد باندلر**

حاول أن تصل للنية الإيجابية التي وراء كل سلوك كي تستطيع التعامل معه..

لا تحكم على الأشخاص المقربين لك من سلوكهم.. لهذا

السلوك الذي تراه سلبيًا ما هو إلا انعكاس لنية إيجابية ما، عليك أن تعرفها..

فعلى حازم ألا يؤنب ريهام على تنغيصها لحياته.. بل عليه أن يقدّر حبها له، ورغبتها في قضاء الوقت معه، ويبدأن في وضع حل انطلاقًا من هذه النقطة..

وعلى ريهام ألا تؤنب حازم على إهماله، وعدم حبه لها.. بل عليها أن تقدّر جهده الذي يبذله من أجلها، وتوضح له احتياجاتها، ويبدآن في وضع حل انطلاقًا من هذه النقطة.

وقتها سيكتشفان أن لهما هدف واحد.. وهو أنهما يحبان بعضهما لكن كل منهم يحب الآخر بصورة مختلفة.. لكن واحد منهما لم يفهم هذا؛ لأنه حكم على الآخر من سلوكه.. ولم يحاول أن يتبيّن نيته الإيجابية وراء هذا السلوك.

> اكتشفت أن أحدًا في العالم لا يعترف بأنه على خطأ.. فيما عداي!!
> المؤلف



**ما هو الواقع؟**

قد تجد هذا السؤال سخيفًا إلا أنه ليس كذلك..

الواقع بالنسبة لك هو ما تعتقد أنت أنه الواقع.. وليس الواقع في حد ذاته!

كي أوضح لك الأمر أكثر دعني أقرّب لك الفكرة بهذا المثال..



**مثال:**

هل الخفاش أعمى؟

يقول العلم: إن عين الخفاش لا ترى كما ينبغي، لكنه يعرف الاتجاهات عن طريق الموجات الصوتية التي يرسلها، فترتد عن الأجسام ثم تعود، فتستقبلها أذنه الحساسة، ليعرف أن هناك شيئًا ما أمامه لا يجب الارتطام به.

دعني أكرر السؤال إذن.. هل الخفاش أعمى؟

بالتأكيد هو أعمى.. فهو لا يرى.. أليس كذلك؟

هل أنت مصر؟

يقول الباحث الشهير ريتشارد دوكنز في كتابه الجديد في (الانتخاب الطبيعي): إن الخفاش يستقبل هذه الموجات، ليقوم عقله بتكوين صورًا ما في ذهنه يدرك بها العالم.. كما نفعل نحن بالضبط!

هذا منطقي بيني وبينك.

فهل تعتقد أن الخفاش يحلق في السماء ويقول لنفسه: سأرسل الآن موجات صوتية، وأنتظر حتى ترتد.. ها هي قد ارتدت.. فلأحسب الوقت الذي استغرقته الموجات كي ترتد، كي أعرف هل يجب عليّ الانحراف يمينًا أم لا؟!

بالتأكيد لا يقوم بهذا.. وإلا لما عاشت الوطاويط حتى يومنا هذا، إلا الحاصلة منها على الدكتوراه في الفيزياء!

بالتأكيد هذه العملية لا إرادية تمامًا.. كما تقوم عينك باستقبال الأشعة الضوئية وإرسالها إلى الشبكية كي ترسلها بدورها إلى المخ كي يقوم بترجمتها إلى صورة الصفحة التي تراها أمامك الآن.

الوطواط يرى.. لكن بصورة مختلفة قليلًا.



حسنًا.. دعنا من هذه السفسطة العلمية، ودعنا نكون أكثر بساطة..

**مثال:**

لو أطلقنا خفاشًا في بيت جحا الذي تعرفه في الملاهي.. تلك القاعة المليئة بالمرايا، والحوائط الزجاجية.. هل تعتقد أنه سيضل طريقه؟

بالطبع لا.

هو يرى هذا الزجاج، وهذه المرايا؛ لأنها أجسام صلبة.. لن يضل طريقه في هذا المكان أبدًا مثلك أنت.. قد ينظر ساخرًا لنا - نحن البشر - المتخبطين في هذا التيه، معتبرًا إيانا عميانًا تمامًا!

إذن فالخفاش ليس أعمى.. لكنه فقط يرى الأمور بصورة مختلفة، بل أفضل منا في بعض الأحيان!

فالخفاش أعمى من وجهة نظرك.. لكنك -أيضًا- أعمى من وجهة نظره هو!

* * *



## الفصل الثالث

## كيف تعرف ما في داخلهم؟



هناك حكمة سماوية عميقة، في أن يكون لنا أذنين وفم واحد.. وهي: أن نستمع أكثر مما نتكلم..!



### ١ أبسط مما تتخيل

كان الكاتب الشهير (ديل كارنيجي) مدعوًا على حفلة أقامها أحد الأصدقاء.. ولكن المشكلة كانت أن (كارنيجي) لم يكن يعرف أحدًا في هذه الحفلة.. لكنه –في ذات الوقت– لم يكن يستطيع، إلا أن يلبي دعوة صديقه..

ذهب كارنيجي إلى الحفلة، وقد قرر أن يستمتع بوقته..

بعد أن انتهى الحفل.. اندهش صديق كارنيجي من كم المدعوين، الذين أكدوا له أن كارنيجي شخص لطيف جدًا.. وأنه يجب أن يدعوه في كل الحفلات القادمة!

وبعدما انصرف الضيوف.. هرع إلى كارنيجي، وسأله في لهفة:

- كيف فعلت هذا؟

ما فعله كارنيجي بسيط للغاية.. لم يفعل شيئًا سوى: الاستماع!

راح يسأل كل شخص عن حياته، وراح يستمع لما يحكيه..

راح يوجه الأسئلة في صميم ما يحب الناس الحديث عنه.. وراح يستمع لهم..

فقط!

هناك ما يسمونه الاستماع الفعّال Effective listening..

وهناك دورات ومحاضرات وشهادات تعطى لتطوير هذه المهارة..

وهناك شركات عالمية تهتم بتعليم هذه المهارة – تحديدًا – لموظفيها، لأن فائدتها أكبر مما تتخيل..

الاستماع الفعال.. يا لروعة هذه الأداة!

> الأمر أبسط مما تتخيل.. لو استمعت لوجهة نظر الناس، واهتممت فعلاً بأن تعرف ما يقولونه، وما يقصدونه.. ستتعجب جدًا من الفائدة التي ستعود عليك..

**ماذا أستفيد من الاستماع الفعال؟**

**أولاً: سيحبك الناس أكثر**

لو اقتربت من مجموعة من الناس تتكلم.. أي مجموعة من الناس.. في المقهى – في النادي – في الشارع – في فندق خمسة نجوم في شركة دولية في وقت راحة الموظفين..

ستجد أن الحوار بينهم يدار كالتالي:

كل شخص يحاول أن يتكلم عن تجاربه الشخصية..!



**مثال:**



الأول: اكتشفت محل سمك هايل جدًا.. عجبني أكله قوي.

الثاني: أنا بوضعه أحب السمك جدًا.. لما رحت إسكندرية ما كلتش غير سمك.

الثالث: تصدقوا بقى إن أنا ما بأحبش السمك.. بيجيبلي حساسية.

**مثال آخر:**

الأول: شفت حلقة امبارح من المسلسل العربي؟ عجبتني قوي.

الثاني: أنا ليّ واحد صاحبي يشبه بطل المسلسل.

الثالث: أيوه فعلاً.. أنا عارفه.

■ ■ ■

هل لاحظت هذا؟

لاحظه في حياتك العملية، وراقب كيف يتكلم الناس عن أنفسهم..

الناس يشعرون بالسعادة والارتياح حين يتكلمون عن تجاربهم الشخصية..

فلو منحتهم هذه السعادة، سيحبونك، ويقدرونك، ويستمتعون بصحبتك، وستجد منهم الكثير..

سيشعرون أنك مهتم فعلاً بهم، وأنك مختلف عن باقي



المتحدثين من حولهم..

ببساطة: استمع لهم بصدق، كي يحبوك..

ثانيًا: ستدرك ما وراء مستوى إدراكك..

إدراكنا للعالم –كما علمنا من الفصل السابق– تتحكم فيه خبراتنا وتجاربنا نحن..

لذلك عليك أن تعرف أن رؤيتك للعالم.. ليست هي العالم..

> ليس هناك شيء جيد أو سيئ في ذاته.. لكن تفكيرنا هو ما يجعله كذلك.
>
> (حكمة)

فما تراه جيدًا من وجهة نظرك.. ليس بالضرورة جيدًا من وجهة نظري أنا..

سأحكي لك قصة..



**مثال:**

أكرم يكره والده.. هذا ما يؤكده دومًا للناس في كل مناسبة.. فهو يؤكد أن والده لا يحبه.. ويصر على معاقبته بقسوة حين يخطئ.. دائمًا ما يعطيه النصائح والمواعظ المباشرة في كل مناسبة ويكلفه عند... المختلفة، ولا يستطيع التصرف وحده.. كان أكرم يكره والده لأنه يكرهه.

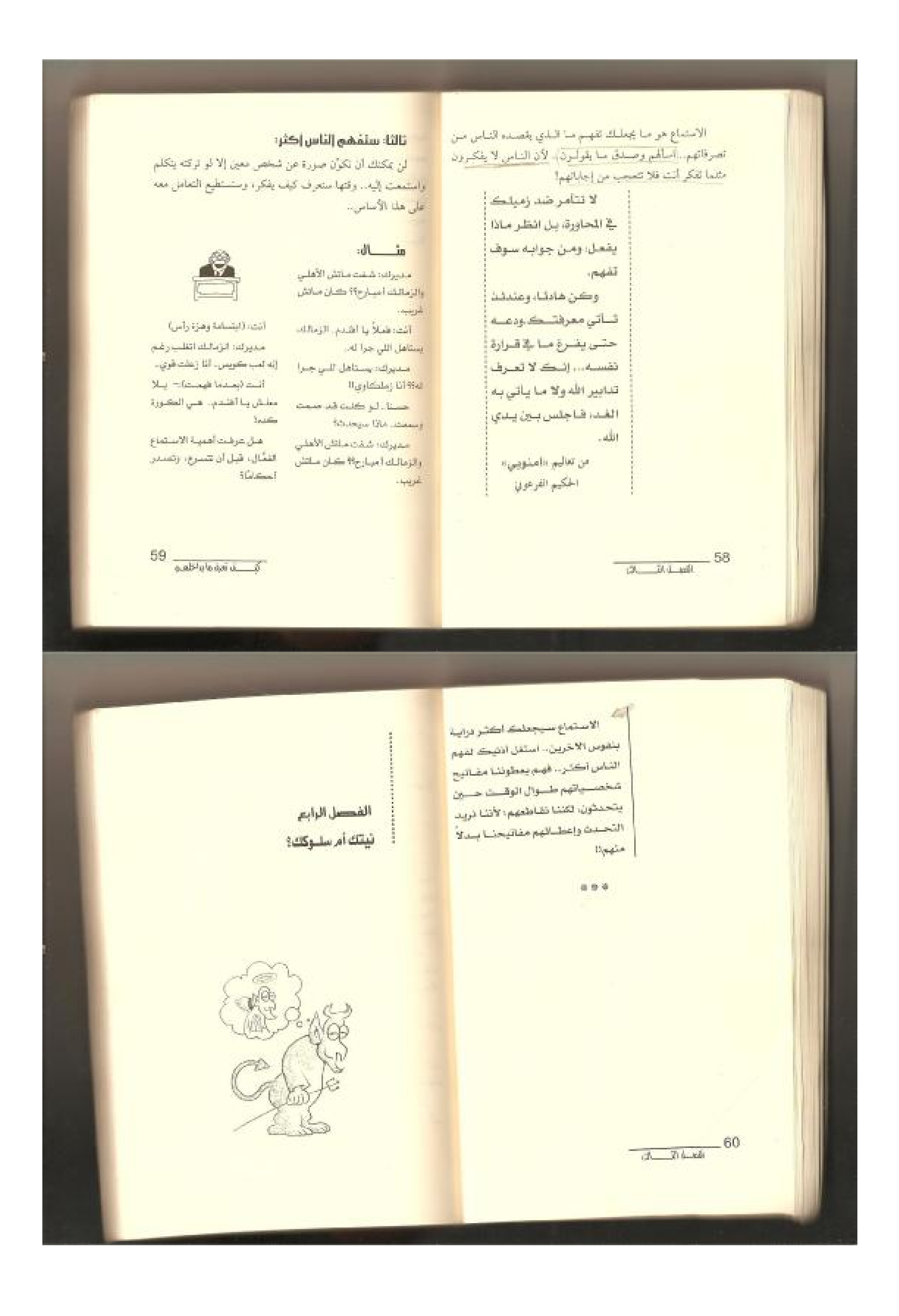


كما عرفنا في الفصل السابق فإن كل شخص يرى أنه على صواب وأن وراء كل سلوك سلبي نية إيجابية، وأن علينا ألا نحكم على شخص مقرب من سلوكه بل من نواياه.

والد أكرم تربّى بهذه الطريقة، وهي الطريقة التي عرفها في حياته، ولا يعرف طريقة أفضل.

لذلك كان يحاول أن يؤكد حبه لأكرم بالطرق التي تربّى هو عليها.. كانت ممارساته هي تعبير عن حبّه لا العكس.. لقد كان والد أكرم يحبه فعلاً.. لكن طريقة تعبيره عن هذا الحبّ مختلفة مما جعل أكرم يترجمها بطريقة خاطئة..

> لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك..
>
> بل بالنسبة لهم هم!



الاستماع هو ما يجعلك تفهم ما الذي يقصده الناس من تصرفاتهم.. اسألهم وصدق ما يقولون، لأن الناس لا يفكرون مثلما تفكر أنت فلا تتعجب من إجاباتهم!

> لا تتآمر ضد زميلك في المحاورة، بل انظر ماذا يفعل، ومن جوابه سوف تفهم.
>
> وكن هادئا، وعندئذ تأتي معرفتك ودعه حتى يفرغ ما في قرارة نفسه... إنك لا تعرف تدابير الله ولا ما يأتي به الغد، فاجلس بين يدي الله.
>
> من تعاليم «امنوبي» الحكيم الفرعوني



### ثالثا: ستفهم الناس أكثر:

لن يمكنك أن تكوّن صورة عن شخص معين إلا لو تركته يتكلم واستمعت إليه.. وقتها ستعرف كيف يفكر، وستستطيع التعامل معه على هذا الأساس..

### مثـــال:

مديرك: شفت ماتش الأهلي والزمالك امبارح؟؟ كان ماتش غريب.

أنت: فعلاً يا افندم. الزمالك يستاهل اللي جرا له.

مديرك: يستاهل اللي جرا له؟؟ أنا زملكاوي!!

حسنا.. لو كنت قد صمت وسمعت.. ماذا سيحدث؟

مديرك: شفت ماتش الأهلي والزمالك امبارح؟؟ كان ماتش غريب.

أنت: (ابتسامة وهزة رأس)

مديرك: الزمالك اتغلب رغم إنه لعب كويس.. أنا زعلت قوي..

أنت (بعدما فهمت): - يلا معلش يا أفندم.. هي الكورة كده!

هل عرفت أهمية الاستماع الفعّال، قبل أن تسرع، وتصدر أحكاما؟



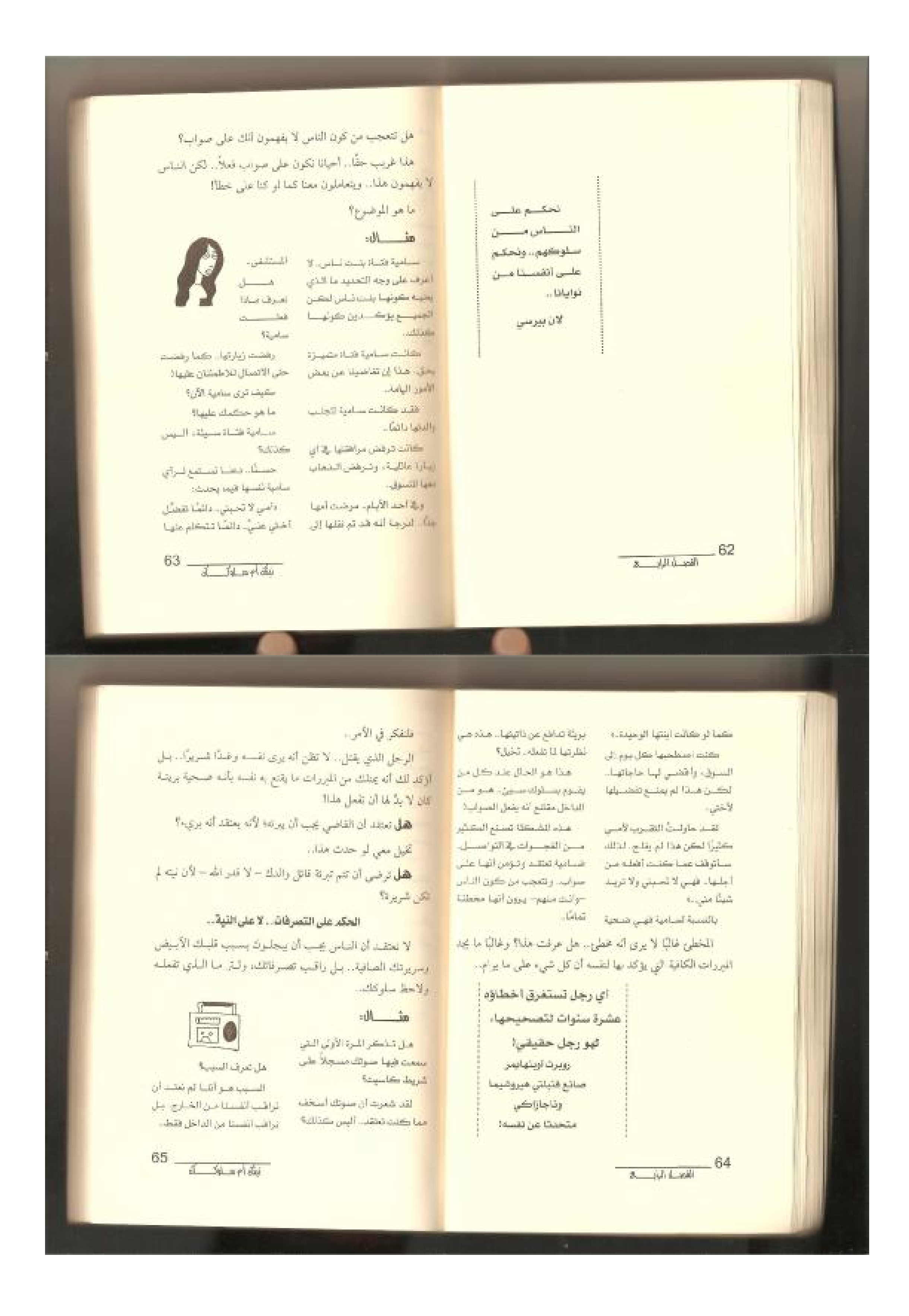
> الاستماع سيجعلك أكثر دراية بنفوس الآخرين.. استغل أذنيك لتفهم الناس أكثر.. فهم يعطوننا مفاتيح شخصياتهم طوال الوقت حين يتحدثون، لكننا نقاطعهم؛ لأننا نريد التحدث وإعطائهم مفاتيحنا بدلاً منهم!!

* * *



## الفصل الرابع

## نيتك أم سلوكك؟



نحكم على الناس من سلوكهم.. ونحكم على أنفسنا من نوايانا..

لان بيرسي



هل تتعجب من كون الناس لا يفهمون أنك على صواب؟

هذا غريب حقًا.. أحيانا تكون على صواب فعلاً.. لكن الناس لا يفهمون هذا.. ويتعاملون معنا كما لو كنا على خطأ!

ما هو الموضوع؟

**مثـــال:**

سامية فتاة بنت ناس.. لا أعرف على وجه التحديد ما الذي يعنيه كونها بنت ناس لكن الجميع يؤكدون كونها كذلك..

كانت سامية فتاة متميزة بحق.. هذا إلى تفاصيل عن بعض الأمور الهامة..

فقد كانت سامية تجلب والديها دائمًا..

كانت ترفض مرافقتها في أي زيارة عائلية.. وترفض الذهاب معها للتسوق..

وفي أحد الأيام.. مرضت أمها جدًا.. لدرجة أنه قد تم نقلها إلى المستشفى..

هل تعرف ماذا فعلت سامية؟

رفضت زيارتها.. كما رفضت حتى الاتصال للاطمئنان عليها!

كيف ترى سامية الآن؟

ما هو حكمك عليها؟

سامية فتاة سيئة.. أليس كذلك؟

حسنًا.. دعنا تستمع لرأي سامية نفسها فيما يحدث:

«أمي لا تحبني.. دائمًا تفضل أختي عني.. دائمًا تتكلم عنها



كما لو كانت ابنتها الوحيدة..»

كنت أصطحبها كل يوم إلى السوق.. وأقضي لها حاجاتها.. لكن هذا لم يمنع تفضيلها لأختي..

لقد حاولت التقرب لأمي كثيرًا لكن هذا لم يفلح.. لذلك سأتوقف عما كنت أفعله من أجلها.. فهي لا تحبني ولا تريد شيئًا مني..»

بالنسبة لسامية فهي ضحية بريئة تدافع عن ذاتيتها.. هذه هي نظرتها لما تفعله.. تخيل؟

هذا هو الحال عند كل من يقوم بسلوك سيئ.. هو من الداخل مقتنع أنه يفعل الصواب!

هذه المشكلة تصنع الكثير من الفجوات في التواصل.. سامية تعتقد وتؤمن أنها على صواب.. وتتعجب من كون الناس –وأنت منهم– يرون أنها مخطئة تمامًا..

المخطئ غالبًا لا يرى أنه مخطئ.. هل عرفت هذا؟ وغالبًا ما يجد المبررات الكافية التي يؤكد بها لنفسه أن كل شيء على ما يرام..

**أي رجل تستغرق أخطاؤه عشرة سنوات لتصحيحها، فهو رجل حقيقي!**

روبرت أوبنهايمر
صانع قنبلتي هيروشيما وناجازاكي
متحدثا عن نفسه!



فلنفكر في الأمر..

الرجل الذي يقتل.. لا تظن أنه يرى نفسه وغدًا شريرًا.. بل أؤكد لك أنه يملك من المبررات ما يقنع به نفسه بأنه ضحية بريئة كان لا بدّ لها أن تفعل هذا!

**هل** تعتقد أن القاضي يجب أن يبرئه لأنه يعتقد أنه بريء؟

تخيل معي لو حدث هذا..

**هل** ترضى أن تتم تبرئة قاتل والدك – لا قدر الله – لأن نيته لم تكن شريرة؟

**الحكم على التصرفات.. لا على النية..**

لا تعتقد أن الناس يجب أن يحكموا بسبب قلبك الأبيض وسريرتك الصافية.. بل راقب تصرفاتك، ولنقل ما الذي تفعله ولاحظ سلوكك..

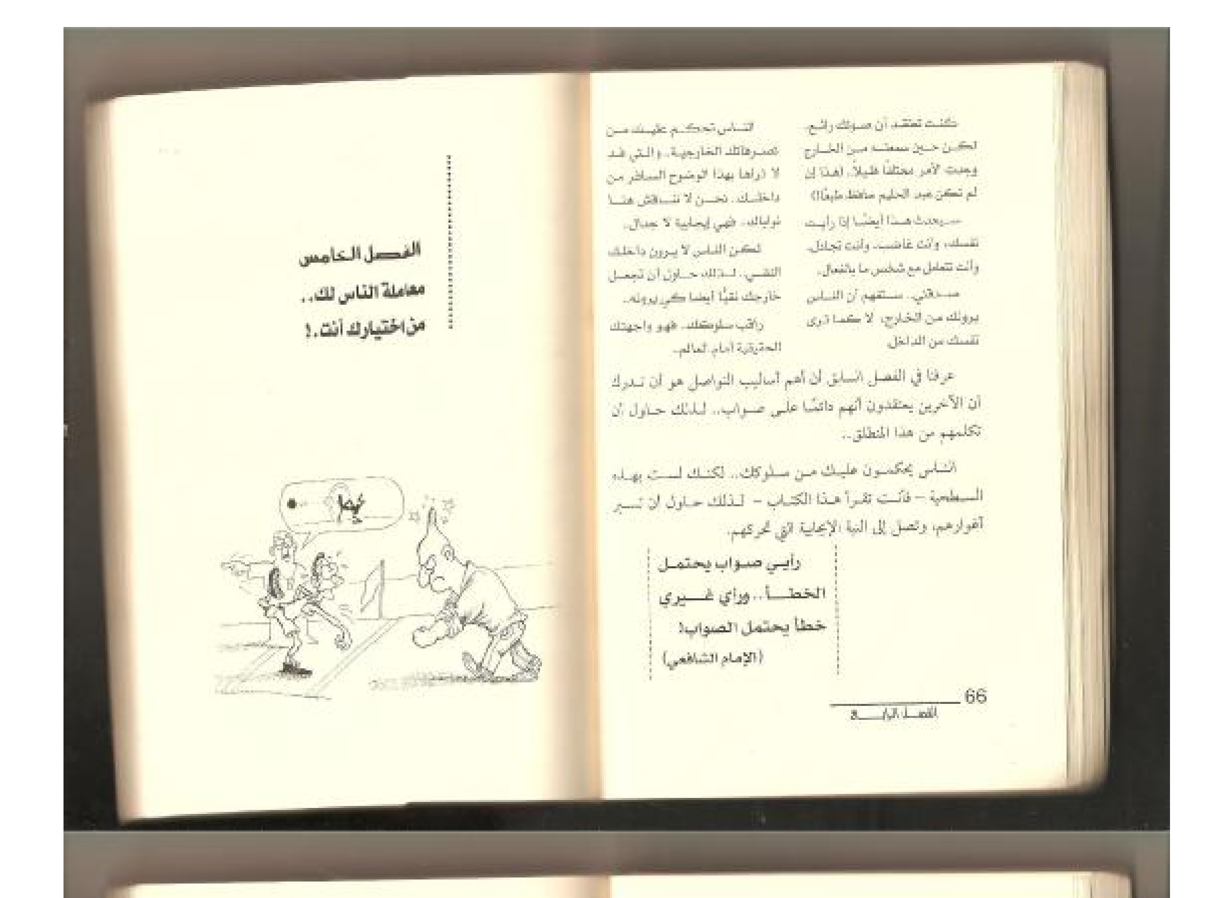
**مثـــال:**

هل تتذكر المرة الأولى التي سمعت فيها صوتك مسجلاً على شريط كاسيت؟

لقد شعرت أن صوتك أسخف مما كنت تعتقد.. أليس كذلك؟

هل تعرف السبب؟

السبب هو أننا لم نعتد أن نراقب أنفسنا من الخارج.. بل نراقب أنفسنا من الداخل فقط..



كنت تعتقد أن صوتك رائع.. لكن حين سمعته من الخارج وجدت الأمر مختلفًا قليلاً.. أهذا إن لم تكن عبد الحليم حافظ طبعًا!!

سيحدث هذا أيضًا إذا رأيت نفسك، وأنت غاضب، وأنت تجادل، وأنت تتعامل مع شخص ما بانفعال..

صدقني.. ستفهم أن الناس يرونك من الخارج، لا كما ترى نفسك من الداخل.

الناس تحكم عليك من تصرفاتك الخارجية.. والتي قد لا تراها بهذا الوضوح السافر من داخلك.. نحن لا نناقش هنا نواياك.. فهي إيجابية لا جدال..

لكن الناس لا يرون داخلك النقي.. لذلك حاول أن تجعل خارجك نقيًا أيضا كي يروه..

راقب سلوكك.. فهو واجهتك الحقيقية أمام العالم..

عرفنا في الفصل السابق أن أهم أساليب التواصل هو أن تدرك أن الآخرين يعتقدون أنهم دائمًا على صواب.. لذلك حاول أن تكلمهم من هذا المنطلق..

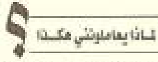
الناس يحكمون عليك من سلوكك.. لكنك لست بهذه السطحية - فأنت تقرأ هذا الكتاب - لذلك حاول أن تسبر أغوارهم، وتصل إلى النية الإيجابية التي تحركهم.

> رأيي صواب يحتمل الخطأ.. ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب!
> (الإمام الشافعي)



**الفصل الخامس**

**معاملة الناس لك.. من اختيارك أنت.!**



## ماذا يعاملونني هكذا؟

في كثير من الأحيان تصدمنا معاملة الناس لنا.. لاسيما أقربهم منا..

يرسل لي البعض مشاكل على غرار:

أنا رائعة ومتسامحة رطبة.. لكن زوجي لا يعاملني بالمثل!

في الحقيقة هناك قاعدة هامة لا بد لنا من أن نعيها جيدًا؛ لأنها تشكل أساس الاتصال بيننا وبين الآخرين.. هذه القاعدة هي:

لا تشك من معاملة الناس لك أبدًا.. لأن هذا من صنعك أنت!

يعتقد البعض أن معاملة الناس لنا خارجة عن نطاق سيطرتنا.. شيء لا يد لنا فيه.. إلا أن هذا غير صحيح بالمرة..

أنت من يضع القوانين والحواجز للناس كي يعاملوك على أساسها.. اعلم هذا..

تخيل أن الناس حولك عرائس ماريونت تمسك أنت بخيوطها.. هكذا عليك أن تتعامل مع الناس.. لو تصرف معك أحدهم بطريقة لا تريدها، اعلم أنك - فقط - جذبت الخيط الخطأ!

**لو لم تقتنع بما أقول.. فإليك هذه الأمثلة..**



> ربما لا نحصل على ما نريد.. لكننا بالتأكيد سنحصل على ما نستحقه..
> دوج هورتون

**مثـــال:**

أحمد يحب سلمى منذ الأزل.. ارتبطا بخطبة جميلة، وتوقع لهما الجميع مستقبلاً حافلاً بالتفاهم والحب..

وبما أن الرياح لا تأتي غالبًا بما تشتهي السفن.. فقد بدأ أحمد يعاني من مشكلة حادة في التواصل مع سلمى.. مشكلة جعلته يفكر جديًا في مسألة ارتباطهما..

سألته:

- ماذا حدث؟

أجاب:

حين تريد مني شيئًا ولا تجده ترفع صوتها.. لكن يضايقني أنها تتطاول عليّ.

وماذا تفعل أنت وقتها؟

أجاب في حكمة:

أحاول أن أمتص غضبها.. أفعل ما يرضيها، كي أتلافى غضبها هذا في المستقبل.. لكنني لا أستطيع التحمل أكثر من هذا.. لماذا وصل بها الحد إلى أن تتطاول عليّ؟ لماذا لا تتوقف عن هذا؟!

في الحقيقة هذه القصة أكثر شيوعًا مما تعتقد..

حسنًا.. فلنجب على السؤال معًا:

لماذا لا تتوقف سلمى عن معاملة أحمد بهذه الطريقة المتجاوزة؟

الإجابة:

ببساطة لأن أحمد هو الذي رسم لها بدقة هذه الطريقة للتعامل معه بها!

حين تغضب وتثور.. من الصحيح أن يكون متفهمًا.. لكن حين تبدأ في التطاول.. ما هو رد فعله؟

يكون رد فعله هو:



- سأنفذ لك كل ما تطلبين!

فتكون الفكرة البديهية التي برمجها عليها هي:

- هذا الأسلوب ناجح.. لأنك في كل مرة تتطاولين عليه تحصلين على ما تتمنين! فلماذا تغيري هذه الطريقة الفعالة؟

كان من المفترض أن يؤكد لها أن خلافاتهما من الممكن أن يحلها بطيب خاطر، لكنه قال لها لا إراديًا: تطاولي عليّ لتحصلي على ما تريدين.

ولم يقل لها: إن هذا مرفوض، لم يقل لها: إنه سيفعل ما تريد، لو قالته بأسلوب أفضل.

* * *

هل يعاملك الناس بطريقة سيئة لا ترضاها؟

حسنًا.. ربما لأن هذا الأسلوب هو ما يصلح معك، كي تعطيهم ما يريدون!

* * *

الناس يعاملونك كما تختار أنت لهم أن يعاملوك.. هذه هي الحقيقة..

طوال الوقت تكافئ الناس أو تعاقبهم.. تستجيب لهم أو تستعصي عليهم.. لو استخدمنا هذا بحكمة فسنحدد للناس كيف يتعاملون معنا بالضبط..



**لا تكن لطيفًا أكثر من اللازم..**

ليس من الصحيح أن تجبر نفسك على تقبل الإساءة كي تكون لطيفًا.. الاتصال الناجح هو أن تحدد ما تريد وما لا تريد في العلاقة.. أن تضع الخطوط الحمراء التي لا يجب للطرف الآخر أن يتجاوزها كي تستمر العلاقة.

**مثـــال:**

هناك قصة لطيفة تعلمت منها الكثير.

المهندسة مها تهوى تربية القطط.. عندها قطة تدعى لوزة، قطة من الطراز الشيرازي لو كنت متابعًا لموديلات القطط الفاخرة!

اصطحبت مها القطة معها حين سافرت تقضي بضعة أيام في الشاليه الخاص بها في الساحل الشمالي.

أقامت مها حفلاً، ودعت إليه الأقارب والأصدقاء.. قضى الجميع وقتًا ممتعًا، وكان الجو أكثر من رائع.. وكنت مدعوًا هناك في ذلك اليوم.

كان اليوم رائعًا.. لكن لوزة أصرت على إفساد الأمر.

الباب كان مواربًا.. خرجت لوزة في بلاهة، ووقفت في منتصف الشارع بالضبط.

فتحت مها الباب وراحت تناديها، وتطلق أصوات الـ (بس بس) الخاصة بالنداء على القطط.. لكن لوزة ظلت ترمقها في برود.

القطط الشيرازي لا يمكنها



أن تعيش في الشارع لو جال هذا بخاطرك.. لها طعام معين، وتعيش في درجة حرارة محددة.. ففكرة أن تقضي ليلتها خارج المنزل ليلة واحدة، تعني أنها قد أصبحت في خطر.

لذلك أصبح الجو متوترًا.. فمها تحب هذه القطة فعلاً.. والقطط ليست ذكية كالكلاب بل بلهاء إلى حد ما، ولن تفهم بسهولة خطورة الموقف.

ولو خرج أحدنا لإحضار القطة لولت هاربة، ولازدادت المشكلة تعقيدًا.. ما العمل؟

بعد الكثير من الـ (بس بس بس..) جاءت لوزة.

دخلت المنزل في بساطة.

فماذا فعلت مها؟

راحت تربت عليها، وأعطتها بعضًا من طعامها المفضل!

سألتها في غيظ:

- لماذا لم تعاقبيها؟

أجابت:

لقد عادت لوزة.. هل أعاقبها لأنها فعلت الصواب؟

■ ■ ■

حينها أدركت شيئًا لم أكن قد لاحظته..

العقاب يكون عند الخطأ.. لا عند العدول عنه!

**مثـــال:**

اقترب ميدو من والده متوترًا.. وطلب منه أن يكلمه على انفراد..

وضع الأب الجريدة جانبًا.. وذهب مع ميدو إلى غرفته..

بابا.. أريد أن أعترف لك بشيء..

واعترف له بأنه هو من كسر الفازة الثمينة.

سحب الصبر على السجادة الغالية، استعار عشرة جنيهات من محفظته.. أو أي شيء من هذا القبيل.. واعتذر لذلك.

لو كنت مكان الأب.. ماذا ستفعل؟

هل ستعاقبه.. لأنه اعترف لك.

ولم يكذب؟

هل تعاقبه لأنه اعتذر؟

إذا فعلت نفس الشيء ستحصل على نفس النتائج.

لو عاقبته لأنه فعل الصواب.. فلن يفعله مرة أخرى!

■ ■ ■

### لذلك تذكر:

معاملة الناس لك.. من صنعك أنت!

لو وجدت أن هناك شخص لا تعجبك معاملته لك.. فكّر في الخطأ الذي اقترفته أنت..

ما هو الخطأ في مهارات الاتصال الخاصة بك؟

ما الذي فعلته، وجعل هذا الشخص يجد أن هذه هي الوسيلة المثلى للتعامل معك؟

■ ■ ■

حدّد للناس ما يضايقك بالضبط.. ولا تفترض أنهم يعرفونه على وجه التحديد..



ارسم الخطوط الحمراء لكل ما هو مقبول ومرفوض لديك.. لأن هذه الخطوط لن ترسم نفسها حولك، بل أنت من يرسمها..

### كيف تعامل الناس؟

لكل شخص مفتاح للتعامل معه.. كل التصرفات التي تصدر عنك لا تلاقي نفس رد الفعل لدى كل الناس بنفس القدر..

في علم الأخلاق (ETHICS) ستجد أن القاعدة الذهبية هي:

(عامل الناس كما تحب أن يعاملوك..)

هذه النصيحة أخلاقيًا ممتازة.. تصلح إذا ما تحدثنا عن الخير والشر.. الخطأ والصواب..

لكن إذا تكلمنا عن مهارات الاتصال الفعّال.. فهذه القاعدة - واسمحوا لي - تحتاج لتعديل..

**لا تعامل الناس كما**
**تحب أن يعاملوك..**
**بل عاملهم..**
**كما يحبون أن**
**تعاملهم!**



### مثال:

نرمين تحب أسامة جدًا..

كانت نرمين تزداد حبًا لأسامة حين تجد أنه مرغوب من باقي الفتيات.. كانت تشعر أنها قد (فازت به)، وأنها قد انتصرت على غريماتها..

وكانت تحاول دائمًا - بطبيعة الحال - أن تزيد من حبه لها..

كانت تحاول دائمًا أن تثير غيرته.. أن تتعمد أن يراها بينما أحد الزملاء يحاول التقرب منها..

هل تعرف بقية القصة؟

بالضبط.. لم يحب أسامة أن يستمر في هذه العلاقة!

وانتهت علاقتهما بأن عجز أحدهما عن الاستمرار.. لأنه شعر بأن نرمين لا تصلح له.

دعنا نحلل معًا ما حدث.

تحب نرمين أن تشعر أن أسامة مرغوب من الأخريات.. كان هذا يزيده جاذبية في نظرها..

وأسامة كان يريد أن يشعر بالالتزام من ناحية نرمين.. كان هذا يجعلها جذابة في نظره..

لذلك - كما ترى - كان خطأ نرمين أن تعامل أسامة كما تحب أن يعاملها!

### مثال:

أشرف شخص انبساطي جدًا.. يحب المرح والمزاح، ويحب أن يتعامل معه الناس ببساطة؛ لأن ذلك يذيب الحواجز بينهم كما يؤكد لنا دائمًا..

التحق بعمل جديد.. وحاول أن يحبه الناس، وأن يقيم صداقات عديدة..

حاول أن يتقرب من مديره



بهذه الطريقة.. كان يمزح معه ويتكلم معه بحرية.. لدرجة أنه يتمنى لأن يجلسا سويًا في المقهى المجاور للشركة..

ولم يعرف - حتى الآن - السبب الذي دعا المدير إلى فصله!

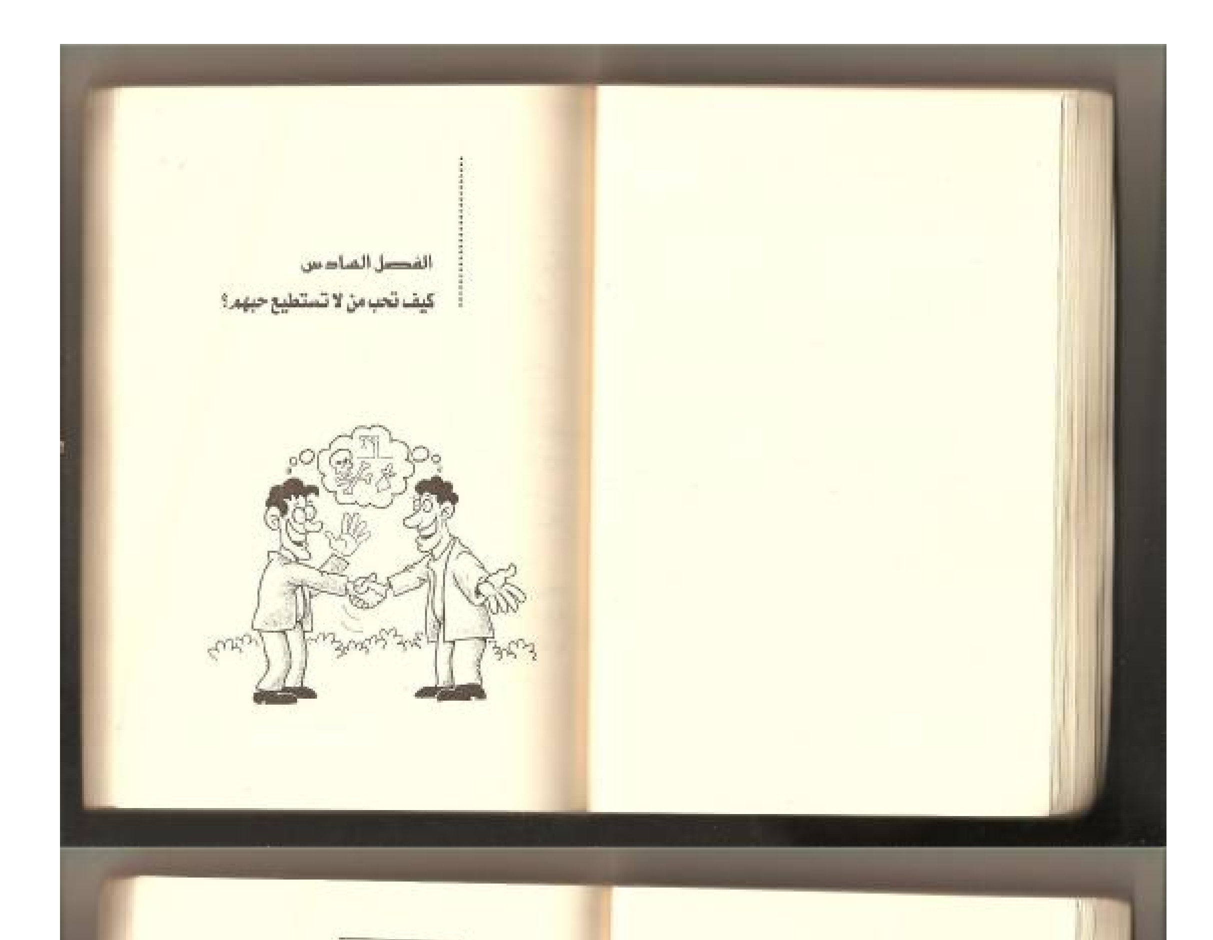
ما حدث هنا أن أشرف افترض أن المدير يحب ما يحبه هو.. في حين أن شخصية ووضع المدير كانت تجعله يفضل أسلوب التعامل الرسمي.. وكان أسلوب أشرف مستفزًا بالنسبة له؛ لأنه اعتبره نوعًا من التملق المفضوح، ومحاولة لكسر الحواجز الصارمة في العمل..

لذلك اضطر إلى إقصائه مضطرًا.. ليحافظ على احترام العاملين له!

ليكن هذا واضحًا..

الناس حولك كعرائس الماريونت.. أنت المسئول تمامًا عن تصرفاتهم معك؛ فهي لا تنطلق - غالبًا - من تلقاء نفسها.. بل أنت الذي يصر على جذب الخيط الخطأ!

■ ■ ■



الفصل السادس

كيف تحب من لا تستطيع حبهم؟

> الضـــعيف لا يمكن أن يسامح.. فالتســـامح مـــن صفات الأقوياء.
>
> غانـــدي



## الصديق اللدود

فكّر في الأمر..

هناك بعض الأشخاص علينا أن نتعامل معهم يوميًا.. وأحيانًا تكون علاقتنا بهم ليست على ما يرام.

**هل** تشعر أحيانًا بمشاعر سلبية نحو شريك حياتك؟ أحد والديك؟ أحد الأصدقاء أو المعارف؟

**هل** كنت تتمنى لو كنت تحبه فعلاً؟

يعتقد البعض أن المشاعر أشياء لا إرادية.. يعتقد البعض أننا لا يمكننا التحكم في مشاعرنا.. وكأننا مسلوبو الإرادة، استحوذت علينا روح شريرة تجعلنا عاجزين عن التحكم في أنفسنا!

تجد من يخون شريك حياته أو يعق والديه يتحجج بهذه الحجة الآسف..إن المشاعر لا إرادية!

هذا الاعتقاد الأبله سائد بصورة كبيرة.. هذا ما لاحظته من بعض ردود الأفعال بعد إحدى محاضراتي (لقاء: السعادة وراحة البال)، وكل مقالاتي التي تكلمت فيها بالتفصيل عن كيفية التحكم في مشاعرك وإدارة أحاسيسك..

إلا أن هذا ممكن تمامًا.. من غيرك يستطيع أن تكوّن لديه

السيطرة على نفسك؟؟

> لهذا السبب تجد أن معظم الناس قد تركوا أنفسهم كريشة تتقاذفها رياح مشاعرهم التي لا يتحكم فيها أحد.. وكأن لا يد لهم في حياتهم!

تعلمنا جميع الأديان أن نتحكم في مشاعرنا وأهوائنا.. هذا ممكن.. وإلا لما استطعت أن تتوقف عن تناول طعام تحبه لأنك صائم.. أنت تستطيع التحكم فعلاً في مشاعرك لكنك قد تقلل من شأن هذه القوة بداخلك..

فكّر في الأمر.. من المهم أن تكون لدينا السيطرة على مشاعرنا وأحاسيسنا..

نحن مطالبون في حياتنا بحب أشخاص معينين.. هذه هي الحقيقة.. أليس كذلك؟

كيف يمكننا هذا؟

● ● ●



**مشاعرنا من صنعنا نحن..**

فلنفترض أن الشخص الذي لا تحبه، ويجب عليك أن تحبه، هو (س)..

فكّر جيدًا في (س) هذا..

إنه قريب منك.. وأنت مطالب – بينك وبين نفسك – بحبه..

ودعنا نتساءل معًا..

كيف تستطيع أن تحب (س) وتتقبله؟

**عـــودة التـــدخل!**

فكر في (س) الذي تكرهه جيدًا..

أرجو أن تحضر قلم رصاص (لا أحب من يفسدون الكتب بأقلام الحبر)، ولنكتب معًا صفات (س) الذي تكرهه..

(أرجو أن تكتب الصفات فعلاً كي يكون هذا الجزء مفيدًا بالنسبة لك.. وإلا تجاوزه، واقرأ الفصل التالي).



■ صفات (س) الذي تكرهه ■

- ........................................
- ........................................
- ........................................
- ........................................

هل انتهيت؟

أحسنت.. هذه الكلمات التي كتبتها بيديك سنعود لها لنعرف معًا ما يمكننا عمله في (س) هذا..

حسنًا.. لو تأملنا هذه الصفات التي كتبتها بنفسك عن (س) ستجد أن كلها – غالبًا– صفات سلبية..!

**اسأل نفسك:**

**هل** يوجد شخص في هذه الحياة خالٍ من الفضائل لهذه الدرجة؟

فكّر في الأمر..

بالتأكيد (س) به صفات إيجابية كثيرة جدًا لكنك لا تلق لها بالاً.. لهذا فمشاعرك سلبية تجاهه (س)..

هل تعتقد أن كل الناس يرون (س) سيئًا هكذا؟



بالتأكيد هناك أناس يحبون (س).. هذا إن لم يكن (س) هذا يعيش وحيدًا في جزيرة استوائية معزولة في المحيط الأطلنطي متبرئًا من البشرية جمعاء!

**تجربـــة:**

**هل** تعرف شخصًا يحب (س)؟

حاول أن تتقمص شخصيته، واكتب صفات (س) من وجهة نظره هو.. ماذا سيقول عن نفسه؟

ليس مهمًا أن تكون مقتنعًا بما تكتبه.. لكن اكتب كما لو كنت من يحبون (س).. ولا تحاول المراوغة، وادعاء أنه خالٍ من الفضائل.. اكتب صفات (س) التي يراها هو أو من يحبونه.. وأرجوك ألا تقتنع بها أساسًا!

■ صفات (س) الذي تحبه ■

- ........................................
- ........................................
- ........................................
- ........................................
- ........................................

جميل جدًا..

هكذا يرى (س) المقربون منه كما كتبت بنفسك..

اقرأ ما كتبته للتو ثم راقب مشاعرك..

**كيف الحال؟**

هناك اختلاف ما لا تدري ما هو..

جميل..دعنا إذن من كل هذا الهراء، لن أجعلك تكتب شيئاً آخر فلا تقلق.. طوال عمري لا أحب هذه الكتب التي تجعلك تكتب فيها أشياء ثم تكتشف أن مجهودك قد ضاع هباءً، وأنك لم تستفد شيئاً.. ثم لين أجد القلم الذي أكتب به أساسًا حين أكون مستلقيًا أقرأ في السرير؟؟

دعنا نتحدث عن بعض الأمور الأخرى، ودعنا من (س) هذا الذي لن يعود علينا الكلام عنه بشيء..

دعنا من كل هذا الكلام، وقل لي..

هل تحب محشي الكرنب؟

**محشي الكرنب VS السبانخ!**

طوال عمري لا أحب المحشي بأنواعه - بالإضافة إلى الكتب التي تجعلك تكتب أشياءً لا داع لها!- لا سيما الكرنب منه!

ليس موقفًا شخصيًا من المحشي لا سمح الله.. لكن الرغبة في



الحفاظ على الوزن جعلتني لا أستسيغ هذا المحشي الذي جاء كي يزيد وزني بضعة كيلو جرامات لا أريدها..

بيني وبينكم.. أعترف أنه لذيذ فعلاً.. لكنني أتجاهل هذه النقطة وأركّز على صورتي، والبنطال لا ينغلق على بطني، وقد فقدت جاذبيتي وسحري المعهودين.. كان الموضوع صعبًا في البداية ثم لم يلبث أن دخل في إطار العادات بعد ٢١ يومًا، وأصبح جزءًا من برمجتي الذاتية اليومية.. إذ ليس صعبًا اليوم بالمرة أن أتجاهل حلة المحشي الموضوعة أمامي في الوليمة، وأتجه نحو صحن السبانخ لأغترف منه بعض الحديد!

لكن.. دعنا نفكر معًا..

هل الكرنب سيئ؟

لا أعني بالنسبة لي أو لك.. لكن الكرنب نفسه، هل هو سيئ؟

> **ليس هنالك شيء جيد أو سيئ في ذاته.. لكن تفكيرنا هو ما يجعله كذلك**
>
> (هل ذكرت هذه الحكمة من قبل؟)



## قانون التركيز

العقل الباطن له قوانين تحكمه.. لن أطيل عليك في شرح المصطلحات والتحذلق الذي لا داع له.. لكن يكفي أن تعرف أن عقلك اللاواعي كطفل صغير.. لكنه يتحكم فيك أكثر مما تتخيل..

هذا الطفل الصغير لا يستطيع التركيز في أكثر من فكرة واحدة في وقت واحد..

**مثـــال:**

هل تستطيع أن تفكر في شيء محزن وشيء مضحك في نفس الوقت؟

هل تستطيع؟

هذا صعب.. لأن العقل اللاواعي لا يمكنه التركيز في أكثر من فكرة واحدة في نفس الوقت.

**مثـــال:**

فكّر في طائرة نفاثة سوداء تطير في السماء..

هل فعلت؟

حسنًا..

تذكر شكل مدرس العلوم الذي كان يدرس لك في المرحلة الإعدادية.



هل فعلت؟

حسنًا.. بالتأكيد قد لاحظت؛ أنك حين فكرت في مدرس العلوم، قد تلاشت الطائرة النفاثة!

أليس كذلك؟

لا أظن أنك قد فكرت في مدرس العلوم بينما الطائرة النفاثة لا زالت تحلق.. مدرس العلوم فكرة جديدة، أنحى عقلك اللاواعي التركيز في أي فكرة سابقة كي يستطيع تناولها..

هذا ما نسميه قانون التركيز..

**نصف الكوب..**

هل تعرف المثال الخاص بنصف الكوب المملوء؟

لن أكرره لك.. فكرت في أن استبدل الماء بعصير القصب كي لا يكون المثال مستهلكًا، إلا أن هذا لن يجدي.. لا أحب تكرار الأكليشيهات المستهلكة.. أنت تفهم ما أعنيه بقصة نصف الكوب المملوء فلا داع لتكرارها إذن.. **بل سأقول لك مثالاً جديدًا:**

**مثـــال:**

يؤكد علوي دائمًا أن السنوات الخمس الماضية في عمره كانت سيئة.

كان يؤكد دومًا أن حياته

أصبحت أكثر كآبة، وأن الفشل أصبح حليفه طيلة السنوات الماضية. بل وصحته كذلك تدهورت، وكان يتألم طيلة هذه السنوات..

يا لها من حياة قاسية!

لكن.. هل تصدق هذا الكلام؟

من المستحيل أن تتصور أن عاقلاً كان يتألم في كل لحظة وكل ثانية طوال الخمس سنوات. هل تفرغ تماماً، وأصبح لا يفعل شيئاً آخر سوى التألم والفشل؟

ألم يتناول وجبة لذيذة مثلاً؟ هل نام جيداً في أحد الأيام؟ هل قابل صديقاً؟ هل تعتقد أنه لم يجد الوقت الكافي لذلك لأنه كان متفرغاً للشعور بالألم ولممارسة الفشل بانتظام؟

حين يقول لك أحدهم: إنه كان يتألم في السنوات الماضية..

اعلم أنه يعني: السنوات الماضية حدثت فيها الملايين من الأحداث. لكنني لم أركز إلا في المؤلم منها..

العقل اللاواعي لن يستوعب إلا الفكرة الوحيدة التي تضعها أمامه.. لحظات الألم؟ حسناً.. سأتي باللحظات الجميلة جانباً، ولن أركز إلا في هذه الفكرة الواحدة. وسأجعلها كل حياتك.. كما قال لك عقلك.. هكذا يؤكد عقلك اللاواعي!

ما الذي أعنيه بهذا؟

أبداً..

لو ركزت تفكيرك في قائمة: (صفات (س) الذي تكرهه) لن يرى عقلك إلا هذه الفكرة..

أما لو ركزت تفكيرك في قائمة: (صفات (س) الذي تحبه) فلن يرى عقلك – أيضاً – إلا هذه الفكرة!

وهذا من اختيارك إن كنت قد لاحظت!



ألم أقل لك: إنك ستحتاج الجمل التي كتبتها بقلمك الرصاص في القوائم السابقة؟

لا أحب أن أخلف وعودي أبداً!

## تلاعب بالألفاظ

لماذا تكره شخصاً ما؟

فكر في الأمر..

لماذا تكرهه؟

هناك سبب وجيه حتماً.. نحن نحب الناس دون سبب لكننا لا نكرههم دون سبب.. لا بد من سبب ما شديد الوجاهة لذلك..

لا أتكلم عن الشيطان طبعاً.. هناك من يقلب الطاولة على رأسي مؤكداً أنه يجب أن يمقت إبليس، ولا يقبل أن أقنعه بغير ذلك! (هؤلاء الأشخاص موجودون للأسف.. فلو كنت منهم – وإن كنت أستبعد هذا – فأهد هذا الكتاب للبائع لتبتاع شيئاً مناسباً أكثر لحالتك..)..

أنا أتكلم هنا طبعاً عن أشخاص تتعامل معهم في حياتك اليومية، وتريد أن تبني معهم تواصلاً فعالاً لأنك مطالب في قرارة نفسك بحبهم.. بالتأكيد تعرف هذا..



فلنعد لموضوعنا إذن.. لماذا تكرهه بالتحديد؟

اكتب إجابتك هنا إن أردت.. أو احتفظ بها في ذهنك:

............................................................................

حين تعرف الإجابة، انتقل للفقرة التالية..

● ● ●

حسناً.. لقد عرفت لماذا تكره هذا الشخص.. مبروك.. هذا إنجاز لا بأس به.. لقد خدعتك حين قلت لك: إننا لا نكره الأشخاص دون سبب.. هذا يحدث أحياناً بصراحة.. لكن هناك سبب ما في داخلك قد لا تعترف به يجعلنا نكرهه.. وهو يحتاج تركيزاً كي تتوصل إليه.. وها قد جعلتك تتوصل إليه.

حسناً.. دعنا نتأمل معاً هذا السبب الذي دعاك إلى كره هذا الشخص..

ستجد أن هذا السبب واحد من اثنين:

- إما أن يكون (صفة) في هذا الشخص.
- أو يكون (تصرفاً) ما قام به هذا الشخص.

أليس كذلك؟



## ما هو أنت؟

الإنسان منا به الملايين من الصفات.. ويقوم كل منا بمليارات التصرفات طوال حياته..

وأنت نفسك لست استثناءً للقاعدة.. لست كرسياً يمشي على قدمين، ولا صفة أخرى لديك.. كما أنك لست ذكاءً مجرداً يعيش في هذه الحياة.. (هذا إن لم تكن مخلوقاً بشرياً يسبح في محلول ويتم إمداده بالغذاء اللازم كي لا يقوم بشيء في حياته سوى التفكير!)..بل أنت بشر إن كنت قد لاحظت!

**حسناً..(ما هو أنت؟)**

هو سؤال جدلي قد يكون به خطأ لغوي ما.. لكن أجبني بصراحة:

- هل أنت لطيف فقط؟
- هل أنت نشيط فقط؟
- هل أنت جميل فقط؟

حين قلت نكتة سخيفة لم يضحك لها أحد.. هل أنت السخافة ذاتها؟

بالتأكيد هذه الأسئلة بلهاء.. فأنت قد تكون لطيفاً بتميز

بالنشاط، وبقدر لا بأس به من الذكاء.. لكنك قلت يومًا ما دعابة سخيفة لكنك ظريف على الرغم من هذا..

من الغريب أن تختصرك (بكل ما لديك من صفات، وما تقوم به من تصرفات في حياتك كلها) في صفة واحدة أو تصرف ما قمت به يومًا!

من المستحيل أن تختصرك في صفة واحدة.. هذه الصفة ليست أنت.. بل أحد ملايين الصفات التي تتميز بها.. ومن الخطأ أن نحكم عليك من صفة واحدة فقط!

كما أنه من المستحيل أن تختصر حياتك كلها في تصرف واحد.. فأنت تقوم بملايين التصرفات الأخرى كل يوم، ومن الخطأ أن نحكم عليك من تصرف واحد فقط!

أنت لست صفة واحدة.. ولست تصرفًا واحدًا!

**أنا أكره جزءًا منك!**

حين تكره شخصًا ما.. فأنت لا تكرهه هو!

أنت تكره تصرفًا ما قام به.. تكره صفة ما موجودة فيه..

وهذه الأشياء ليست هي الشخص ذاته!

هل لاحظت هذا؟



لا ترفض الشخص نفسه.. بل ارفض التصرف الذي قام به.. أو الصفة السلبية التي فيه..

لا تقل لنفسك: أنا أكرهه..

بل قل: أنا أكره تصرفًا معينًا يقوم به!

ألا تجد هذه الفكرة مريحة لك في كل تعاملاتك؟

**أنا أحب**

دعنا نعترف بهذا..

نحن نحب من نريد أن نحبهم مهما كانت تصرفاتهم.

هذه هي الحقيقة.. ألم تر في حياتك أمًا، يتميز ابنها بالفشل والدمامة والضياع.. ولكنها رغم ذلك تؤكد للجميع أنه أفضل ابن على وجه البسيطة، بل وتشعر أنها مقتنعة بذلك تمامًا؟

هل قابلت في حياتك شخصًا يحب طرفًا آخر لا يناسبه.. ورغم ذلك يتجاهل نصائح الناس، ويستمر في العلاقة؟

هذه هي الحقيقة.. لو أردنا أن نحب شخصًا ما سنحبه.. ولو أردنا أن نكرهه فسنكرهه!

هذا الموضوع إرادي تمامًا، ويمكننا التحكم فيه.. هل تعرف كيف؟ دعني أقول لك بعض الطرق..



**التأكيدات اللغوية**

هل تعرف أن ما تقوله الستاء يؤثر على عقلك اللاواعي؟

جرِّب بنفسك..

**تجربة:**

تأكد من أن أحدًا لا يراك في هذه اللحظة.. أنا أهتم لأمرك لذلك أنصحك بهذه النصيحة..

**ارسم على وجهك تعبير العبوس.. واهمس وقل لنفسك:**

**«أنا متضايق.. أنا مكتئب.. أنا فاشل..»**

كررها أكثر من مرة.. عشر مرات مثلاً!

بماذا تشعر؟

ستلاحظ أن هناك كآبة ما تسربت في داخلك مع التكرار.. يا للبؤس..!

حسنًا.. استرخ تمامًا وأعد الكرة بطريقة مختلفة هذه المرة..

**تجربة:**

استرخ تمامًا في مكانك.. أغمض عينيك..



**ابتسم.. واهمس وقل لنفسك:**

**«أنا سعيد.. أنا أطير من الفرحة.. أنا أضحك كالأبله!»**

كررها أكثر من مرة..

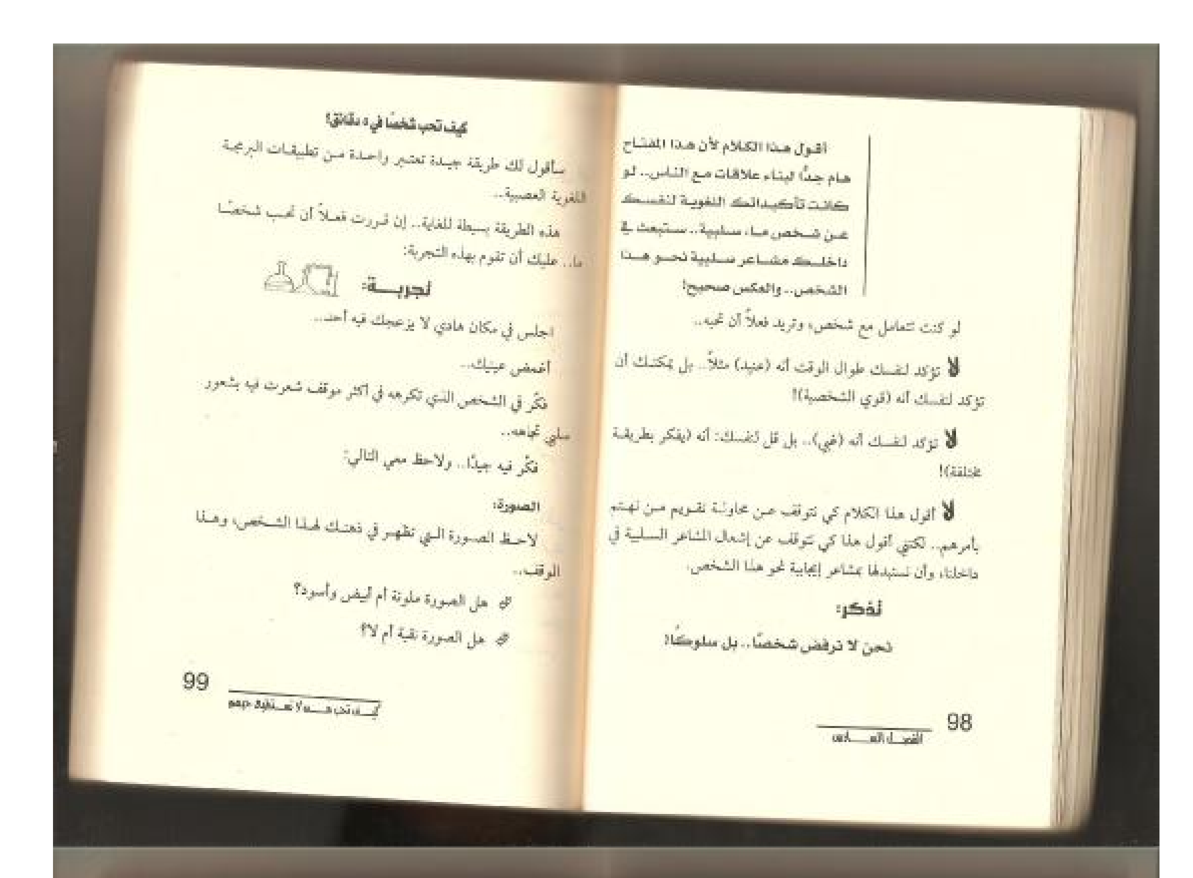
لاحظ - ويا للعجب - أن هناك سعادة ما تسربت إلى داخلك فعلاً!

ما أريد قوله هو أن عقلك اللاواعي غير عاقل تمامًا كما يتبين من اسمه.. لو قلت شيئًا سيستقبله ويترجمه إلى أحاسيس، دون أن يعي ما إذا كان شيئًا صحيحًا أم لا؟

لأسباب كهذه يؤكد الخبراء أن قولك: أنا فاشل - أنا لا أصلح لشيء - لن أستطيع.... هي أوامر لعقلك اللاواعي - الأبله تمامًا كما أكدت لك - كي يقوم بتنفيذها في طاعة عمياء!

لذلك أنصحك كصديق ألا تتكلم عن نفسك - ولو حتى مع نفسك - بصورة سلبية.. قل: أنك رائع، وأنك قادر على النجاح، وأنك طموح حتى إن لم تكن كذلك.. سيستقبل عقلك اللاواعي هذه الأوامر، وتتم برمجته على أساسها، وستلاحظ فرقًا غريبًا في حالتك الشعورية، ونظرتك لنفسك!

لماذا أقول هذا الكلام؟



أقول هذا الكلام لأن هذا المفتاح هام جداً لبناء علاقات مع الناس.. لو كانت تأكيداتك اللغوية لنفسك عن شخص ما، سلبية.. ستبعث في داخلك مشاعر سلبية نحو هذا الشخص.. والعكس صحيح!

لو كنت تتعامل مع شخص، وتريد فعلاً أن تحبه..

**لا** تؤكد لنفسك طوال الوقت أنه (عنيد) مثلاً.. بل يمكنك أن تؤكد لنفسك أنه (قوي الشخصية)!!

**لا** تؤكد لنفسك أنه (غبي).. بل قل لنفسك: أنه (يفكر بطريقة مختلفة)!

**لا** أقول هذا الكلام كي تتوقف عن محاولة تقويم من تهتم بأمرهم.. لكنني أقول هذا كي تتوقف عن إشعال المشاعر السلبية في داخلك، وأن تستبدلها بمشاعر إيجابية نحو هذا الشخص.

**تذكر:**

نحن لا نرفض شخصاً.. بل سلوكاً!



## كيف تحب شخصاً في ٥ دقائق؟

سأقول لك طريقة جيدة تعتبر واحدة من تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية..

هذه الطريقة بسيطة للغاية.. إن قررت فعلاً أن تحب شخصاً ما.. عليك أن تقوم بهذه التجربة:

**تجربـــة:**

اجلس في مكان هادئ لا يزعجك فيه أحد..

اغمض عينيك..

فكّر في الشخص الذي تكرهه في أكثر موقف شعرت فيه بشعور سلبي تجاهه..

فكّر فيه جيداً.. ولاحظ معي التالي:

**الصورة:**

لاحظ الصورة التي تظهر في ذهنك لهذا الشخص، وهذا الموقف..

- هل الصورة ملونة أم أبيض وأسود؟
- هل الصورة نقية أم لا؟



- هل الصورة بعيدة أم قريبة؟
- أين توجد هذه الصورة بالضبط؟ أمامك؟ يمين أم يسار؟

**الأصوات:**

لاحظ الأصوات المصاحبة للصورة..

- هل هناك أصوات؟
- ما درجة نقاء الصوت؟
- هل هو عالٍ أم منخفض؟
- ما هو الصوت الذي تسمعه؟

حسناً.. افتح عينك، وانس ما حدث.. فكّر في أي شيء آخر.. كيف تنطق اسمك لو قرأته بعكس ترتيب الحروف؟

لا زلنا في المكان الهادئ كما قلنا.. اغمض عينيك الآن.. وفكّر هذه المرة في شخص تحبه.. وفي أكثر موقف شعرت فيه بالحب تجاه هذا الشخص.. فكّر فيه بعمق...

**الصورة:**

لاحظ الصورة التي تظهر في ذهنك لهذا الشخص، وهذا الموقف..



- هل الصورة ملونة أم أبيض وأسود؟
- هل الصورة نقية أم لا؟
- هل الصورة بعيدة أم قريبة؟
- أين توجد هذه الصورة بالضبط؟ أمامك؟ يمين أم يسار؟

**الأصوات:**

لاحظ الأصوات المصاحبة للصورة..

- هل هناك أصوات؟
- ما درجة نقاء الصوت؟
- هل هو عالٍ أم منخفض؟
- ما هو الصوت الذي تسمعه؟

ستلاحظ هنا شيئاً عجيباً..

ستلاحظ أن التجربتين مختلفتين إلى حدٍّ كبير.. فنقاء الصورة مختلف في الحالتين.. وكذلك الصوت.. قد تكون الصورة الأولى باهتة اللون أو أبيض وأسود بينما الثانية زاهية الألوان نقية الصوت وهكذا.. لاحظ الفروق جيداً بين التجربتين.

اغمض عينيك الآن.. تنفس في عمق واسترخ تمامًا..

فكر في الشخص الذي تكرهه.. ستلاحظ نفس الملاحظات التي لاحظتها من قبل..

عليك الآن أن تضيف لهذه الصورة، ما لاحظته في التجربة الثانية (حين فكرت في الشخص الذي تحبه)..

**الصورة:**

- ضع الألوان التي ظهرت في التجربة الثانية.
- ضع درجة اللون التي ظهرت في التجربة الثانية.
- قرِّب أو ابعد الصورة طبقًا لما رأيته في التجربة الثانية.

**الأصوات:**

- ضع درجة نقاء الصوت التي سمعتها في الحالة الثانية.
- اخفض أو ارفع الصوت كما سمعته في التجربة الثانية.

ويمكنك أن تضيف للصورة أشياء مثل:

- أضف إلى الصورة موسيقى مرحة أو أي تفاصيل مضحكة.
- أضف إلى الصورة تفاصيل محببة إليك.. كرائحة عطرك المفضل مثلاً..



ركِّز تفكيرك في صورته الجديدة.. تأملها جيدًا ثم افتح عينيك.

الآن حين تفكر في هذا الشخص، ستجد أن أحاسيسك قد تغيرت تمامًا..

**هل تعرف السبب؟**

الموضوع ببساطة هو أن هناك ملف في عقلك لكل من هذين الشخصين تخزن فيه مشاعرك وذكرياتك نحو كل منهما.. في هذه التجربة قمنا بإفساد الملف الموجود في عقلك والمخصص بتذكر هذا الشخص بصورة سلبية.. فحين قمت بتعديل الملف، لم يجد عقلك ذلك الملف القديم الذي يبث المشاعر السلبية..

مع تحياتي لعقلك الباطن.

## كلمـة أخيـرة

في هذا الفصل عرفنا أننا من الممكن أن نتقبل شخصًا ما ونتوقف عن كرهه لو قررنا هذا..

السبب هو أن الكراهية ستدمر حياتك، وتملأك بالمشاعر السلبية التي لا تريدها لنفسك.. الحب اختيار، وكذلك الكراهية..

فكِّر في الأمر.. لو كرهت شخصًا ما، فأنت تعطيه القوة ليسيطر على حياتك.. ستجعل صورته لا تفارق ذهنك كما أن الكراهية



شعور غير محبب بالنسبة لك.. لن أنصحك بأن تذهب، وتحاول إزالة الخلاف، فهذا شأنك، وهذه حياتك.. لكن ما أرجوك أن تفعله هو أن تتوقف – على الأقل – عن هذه الكراهية.. من أجلك أنت!

الكراهية لن تجعلك تغيِّر الوضع، ولن تجعل حياتك أفضل..

> **يعتقد البعض أن المشاعر لا إرادية، وأن الغضب والتوتر والحزن وقلة الثقة والضيق، أشياء لا يمكن التحكم فيها.. هذا الموضوع مهم لذلك سأفرد له كتابًا مستقلاً بعنوان مبدئي هو (نظام التحكم في المشاعر) أخبرك فيه بالتقنية الجديدة التي طورتها لك بنفسي وصنعت معي فارقًا ملموسًا..**

قريبًا سأهدي لك كتابًا عن إدارة المشاعر والتحكم فيها.. لكن هذا الكتاب الذي بين يديك يتكلم عن التواصل، فدعنا إذن نواصل الرحلة.. ابتسم!

■ ■ ■



# الفصل السابع

# ابتسـم!



مـــــن لا يســـــتطيع الإبتســـام.. يجـب الا يفتح متجرا!

(مثل صيني)





لن تستطيع التواصل مع الناس إن لم تكن قادرًا على التواصل مع نفسك.. عليك أن تشعر بالسعادة الداخلية أولاً كي تكون قادرًا على أن تهديها للآخرين..

في هذا الفصل سأكلمك باختصار عن إحدى النقاط الكلاسيكية المعروفة التي كنت أدخرها حين نتكلم عن إدارة الضغوط، إلا أنني أهديها لك (أنت مش غريب) لخير عيني بالعنوان المكتوب على الغلاف.. لأنه سيفيدك حتمًا في السيطرة على مشاعرك وأحاسيسك السلبية.. فسعادتك هي التي ستجذب الناس إليك؛ لأن الناس يحبون المتفائلين خفيفي الظل، ويكرهون المتشائمين ثقيلي الظل؛ لأن الحياة لا تحتاج إلى من يحيلها ظلامًا في وجه الخلق..

**نصيحة لا نعمل بها:**

نصيحة الابتسام هذه، نصيحة كلاسيكية عتيقة أفترض أنك قد سمعتها مرارًا.. لكن الأبحاث الحديثة أثبتت فعلاً، أهمية الابتسام علميًا..

للابتسام فوائد عديدة.. لن أكلمك عن فوائده الطبية، والتي



تتلخص في تقوية الجهاز المناعي والوقاية من أمراض الشرايين والقلب.. لكنني سأتحدث هنا عن فائدته المحسوسة بالنسبة لك..

**العقل والجسد:**

في أحد محاضراتي عن فن الكاريكاتير، كان السؤال الأكثر إثارة للجدل هو:

**هل** الضحك بسبب السعادة؟ أم أن السعادة هي التي تسبب الضحك؟

**هل** تشعر بالسعادة أولاً، فينتج عن ذلك الضحك؟

أم أنك تضحك أولاً، فتنتج عن ذلك السعادة؟

لم تكن هناك إجابة واضحة للسؤال وقتها.. إلا أنني عرفت أن البرمجة اللغوية قد أجابت على هذا السؤال فيما بعد..

وسأوضح لك هذه الإجابة الآن..

**تجربـــة:**

اجلس في مكان هادئ لا يزعجك فيه أحدٌ.. أغلق الباب جيدًا كي تضمن هذا..

اجلس واحن كتفيك ورأسك للأسفل.. ارسم على وجهك



إمارات الأسى والحزن وأنت تنظر للأرض.. باعد بين ساقيك، وضع يديك بينهما، وقد تمس معصميك بعضهما البعض..

**وقل:**

**أنا منتصر!**

راقب شعورك، وأنت تقولها..

ستلاحظ شيئًا غريبًا.. وهو أن الكلمة تلاقي مقاومة داخلية غريبة.. ستجد أنك غير مقتنع!

حسنًا.. الآن غيّر هذا الوضع.. انتصب وارفع صدرك.. ارفع رأسك للأعلى، وأنت تنظر لأعلى..

**وكرر:**

- **أنا منتصر!**

راقب أحاسيسك هذه المرة.. ستجد أن المقاومة قد اختفت.. ستجد أنك – فعلاً – تشعر بهذا الشعور!

هل تعرف ماذا حدث؟

أحاسيسك تنعكس على وضع جسدك.. والعكس صحيح..!

كي تكون منتصرًا لا بدّ لجسمك أن يتخذ وضعًا معينًا.. فحين

اتخذت وضعًا مخالفًا لما يفترض أن تكون عليه.. لم يستجب عقلك لفكرة أنك منتصر.. لم تستطع أن تستشعر هذا الشعور؛ لأن جسمك لا يعبر عنه!

لكن حين اتخذ جسمك الوضع الصحيح.. كان من السهل عليك أن تشعر بالانتصار..

معنى هذا أن وضع جسدك يؤثر في أحاسيسك.. هل لاحظت هذا؟

أي أنك لو شعرت بالهزيمة فسيتخذ جسمك وضع الهزيمة لا إراديًا.. والعكس صحيح..

لو اتخذت وضع الهزيمة إراديًا.. ستشعر بها.. وسيكون من الصعب أن تقنع نفسك بعكس هذا (كما في المثال)..

> **العقل والجسم يؤثر**
> **كل منهما على الآخر..**
> **ريتشارد باندلر**

**ما أريد قوله هو:**

**لو أجبرت نفسك على الابتسام، حتى إن لم تكن سعيدًا.. فسوف تشعر بالسعادة.**



هل هناك أبسط من هذا؟

إن لم تكن سعيدًا في لحظة ما، وتمنيت لو كنت كذلك.. فابتسم لتكون كذلك..

ومن الغريب أنك ستلاحظ بوضوح، كم لذلك من تأثير فوري في حياتك.

## ارسم حياتك بيديك

هل أنت خفيف الظل؟

أعني.. هل أنت ظريف؟

أتعرف كيف تكون فكاهيًا؟

لا أتكلم الآن عن كيفية أن تصبح ظريفًا كي يتقبلك الناس.. لكني أتكلم هنا عن خفة الظل بينك وبين نفسك.. هل تعرف الدعابة، وأنت تفكر مع نفسك؟

بدلاً من أن ألقي المزيد من الأسئلة.. دعني أدخل في الموضوع..

## أنماط التفكير

(الشخص السعيد سعيد لأن ظروفه جعلته كذلك.. أما التعيس فهو تعيس لأن الظروف جعلته كذلك).



هذه الجملة البلهاء التي قرأتها للتو - معتقدًا أنها صحيحة إلا أنها ليست كذلك - لا بدّ لها أن توضع في سلة مهملات عقلك أو تلقي بها في أقرب محرقة للنفايات..

هذا الاعتقاد قديم، ولا يليق إلا بالأشخاص العاديين الذين لست منهم.. نحن هنا كي نرتقي بتفكيرنا لا لنردد ذات الأفكار التي أوصلتنا إلى ما نحن فيه.. فأفكار الأمس أوصلتنا لليوم لكن ماذا عن الغد؟

إذا كانت هذه الأفكار قد حققت نتائج معينة، فلماذا لا نغيّرها لنحصل على نتائج جديدة؟

إذا فعلت نفس الشيء، ستحصل على نفس النتيجة.

## قانون السبب والنتيجة

السعادة لا علاقة لها بظروفك.. فالسعادة شعور داخلي بإمكانك أن تبعثه في داخل نفسك بنفسك..

**هل** قابلت ثريًا تعيسًا من قبل؟ ألا تلاحظ أن حارس عقاركم قد يكون أسعد منك؟

لن أقول: إن هذا يعني أن المال ليس كل شيء، وكل هذا الهراء الذي يردده الفاشلون.. هناك أغنياء سعداء، وهناك فقراء تعساء، والثروة هدف مهم؛ فهذا بديهي.. لكن أردت أن ألفت نظرك لحقيقة



أن السعادة لا علاقة لها بالظروف المحيطة.. هناك بعض الناس لهم القابلية للسعادة أكثر من غيرهم..

دعنا نضعهم تحت المجهر لنعرف سبب ما هم فيه..

## للتعاسة متعة خاصة

كل ما في الموضوع هو أن بعض الناس يتفننون في التركيز على كل ما هو سلبي في حياتهم.. لو كانت حياته ناجحة بنسبة ٩٩٪ ستجده يشكو من الـ١٪ الذي يؤرقه ويقلق راحته..

**لو فقير**، سيشتكي من قلة الفلوس..

**لو غني**، سيشتكي من كثرة الفلوس، والناس اللذين يطمعون فيه طول الوقت..

**لو صحته كويسة سيقول**، أعمل إيه بالصحة من غير فلوس؟

**لو معاه صحة وفلوس**، سيشتكي من أي حاجة وخلاص .. سيكتشف حاجة يشتكي منها.. مش بأقول لك يتفننوا؟

هل قابلت أحدًا هؤلاء من قبل؟

أكيد!

إنهم بيننا!!

### السعادة قرارك الشخصي

هناك أناس يركزون على النصف المملوء من الكوب.. مهما كانت المشاكل التي تواجههم يستطيعون أن يجدوا شيئًا جيدًا لم تركزوا عليه..

يبعث لي الكثير من القراء الخطابات ليؤكدوا لي أن هذا كلام نظري، وأن الواقع مثل الزفت أو أكثر قتامة.. وأنه لا يوجد حل.. وأن الحياة لا بصيص لأمل فيها، وأنك ولدت هكذا لتظل هكذا وتموت هكذا..هذه هي الحياة عندهم..

أعرف أن هؤلاء القراء لن ينتهوا من الوجود أبدًا.. وأعرف أنهم لن يتوقفوا عن قراءة أعمالي، ومتابعة محاضراتي، رغم أنني أرجوهم ألا يفعلوا ماداموا يؤمنون أن لا أمل هنالك.. فمن الغرابة أن أتابع محاضرة في اللغة الأسبانية لمجرد أن أقول للمحاضر: إن الأسبانية لن تفيدني في شيء!

### خد الموضوع Easy

هناك طريقة فعّالة لمواجهة الضغوط الحياتية.. هذه الطريقة نبرع فيها نحن المصريون بشكل خاص.

**هذه الطريقة ببساطة هي:**

تعامل مع الموضوع بروح مرحة.. وواجه المشكلة بخفة ظل



وروح رياضية.. ببساطة.. بضحك..

بهذه الطريقة ستمر الضغوط مرور الكرام، ولن تترك في داخلك ندوبًا..

**قد ترد عليّ قائلا:**

**أتعنى أن أتعامل مع الحياة باستخفاف وأتجاهل مشاكلي؟**

**فأرد وأقول:**

**ليس مطلوبًا أن أصاب بالاكتئاب كي أحل مشاكلي!**

**كل كتب إدارة الضغوط والأزمات تركز على نقطة هامة، وهي أن تعزل نفسك عن المشكلة وكأنك طرف خارجي، ولست جزءًا منها.. كي تكون هادئ الأعصاب..**

هذا ما أقوله هنا.. المشاكل من الممكن أن نواجهها بأكثر من طريقة.. منهم هذه الطريقة التي أقولها لك الآن.. اضحك واسخر حتى من نفسك.. دع المشاكل تمر وكن هادئًا.. بعد ذلك يمكنك أن تفكر في حل المشكلة كما تريد، وقتها سيكون ذهنك أكثر صفاءً لأنك هادئ وسعيد أساسًا!



إنها حياة واحدة التي سنعيشها في هذه الدنيا.. إن لم نكن سعداء الآن فمتى؟!

### مثال:

هذه قصة شاب اسمه أحمد. لاحظ أسلوبه في التعامل مع مشاكله وضغوطه اليومية.

«أحمد» ده أيها السادة شاب مثلنا.. في مثل سننا.

شيك.. مبتسم طوال الوقت.. روش..

يعمل في البروفة في أحد شركات النشر، التي كنت أعمل بها مديرًا للمحتوى.

في أحد أيام الشتاء الماضي، جلست معه بعد أن انتهيت من عملي، ورحنا نتجاذب أطراف الحديث..

قال «أحمد»:

شفت يا دكتور شريف، المطر اللي غرّق الدنيا امبارح ده؟ د. أنا اتبهدلت فيه والله..

بالنسبة لي — كاتب



السطور — كان أسوأ ما حدث هو أنني اضطررت لغسل السيارة مرة أخرى).

تابع «أحمد»:

«احنا ساكنين في كشك أساسًا.. اللي في الأرض اللي قدام دي.

بعدما يخلص شغل يرجع ينام في الكشك الجميل ده. تخيل يا دكتور؟ المطر نزل علينا صحانا من النوم. ها ها ها تقولش السقف ورق؟؟

المطر نزل غرقنا. والله العظيم بقينا زي الكتاكيت المبلول. أمي راحت باتت عند خالتي لأن المطر طول كدا يوم.

قعدت أنا والواد أخويا مع بعض في السرير دي. كانت مسخرة بجد.. ها ها ها.

صاحب الأرض دخل علينا لقانا نايمين قاعدين، وكل واحد حاطط حلة على دماغه. ها ها ها.. كان منظرنا يفطس من الضحك..

قلت له: مش تبني لنا سقف بدل بدل ما تبل كده وتطلع عينينا؟!

الراجل قعد يضحك، وقال لي: هيبني لنا بكره الصبح حاجة أحسن.

والله ظريف، الشتاء ده يا دكتور.. كان يوم زي العسل والله!!!»

■ ● ■

لو أنت مكانه.. وحصل لك نفس الموقف ده.. هل ستنظر له بنفس خفة الدم؟

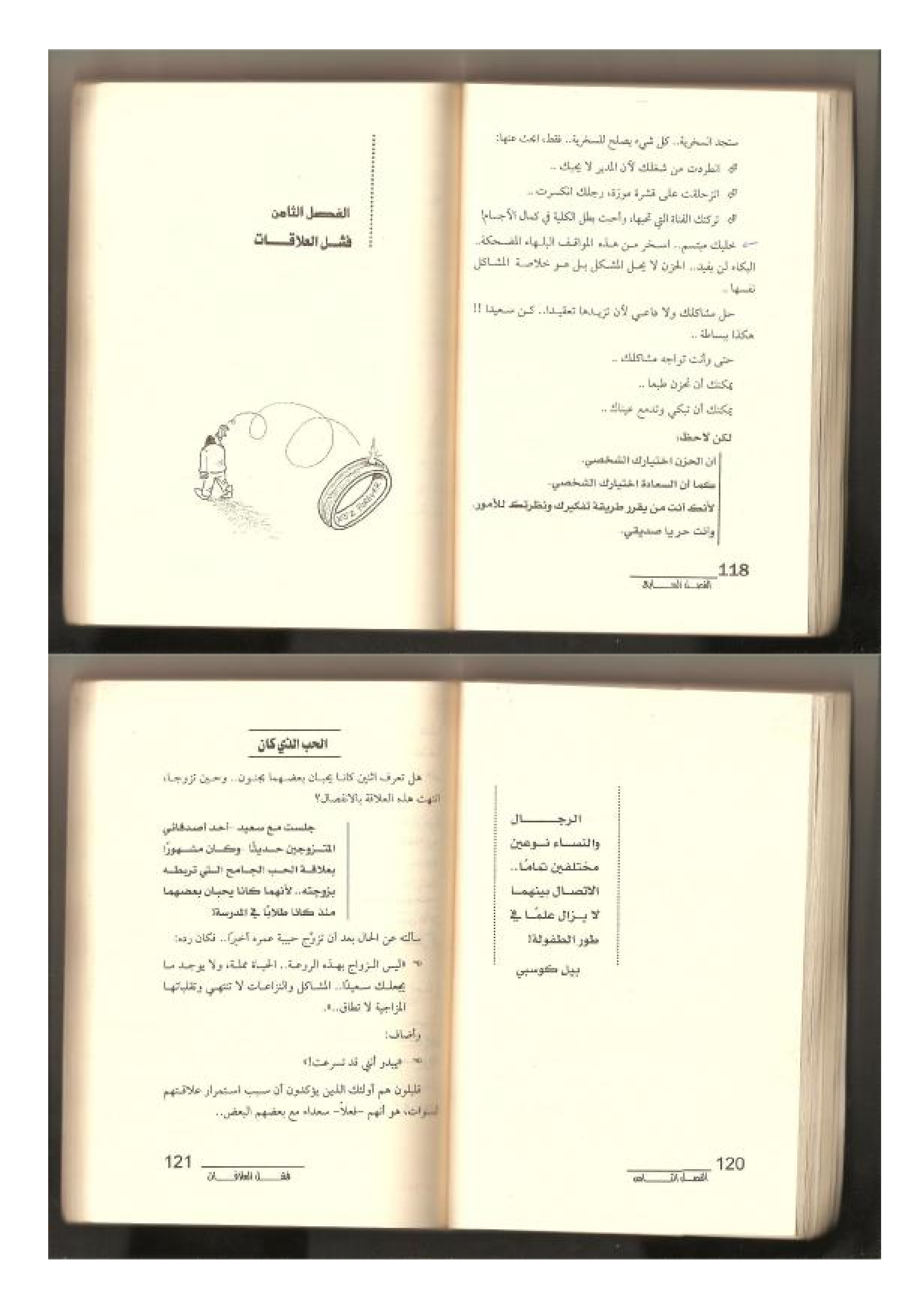
تعرف أن الموقف ده ممكن يتحكي بطريقة حزينة؟

معظم المشاكل التي قد تواجهها.. لا بدّ أن تجد فيها شيئًا يصلح للسخرية!

### جرِّب بنفسك:

خد عندك هذه المشاكل لتجرب فيها مع نفسك.. حاول أن تحكيها بخفة دم.. «السخرية كامنة في كل شيء»، وتنتظر فقط أن تلاحظها.. أنا رسام كاريكاتير، وأعرف ما أتكلم عنه فلا تقلق »

ستجد السخرية.. كل شيء يصلح للسخرية.. فقط، ابحث عنها:



ستجد السخرية.. كل شيء يصلح للسخرية.. فقط، ابحث عنها:

- انطردت من شغلك لأن المدير لا يحبك..
- انزلقت على قشرة موزة، رجلك انكسرت..
- تركتك الفتاة التي تحبها، واحتت بطل الكلية في كمال الأجسام!

عليك مبتسم.. اسخر من هذه المواقف البلهاء المضحكة.. البكاء لن يفيد.. الحزن لا يحل المشكل بل هو خلاصة المشاكل نفسها..

حل مشاكلك ولا داعي لأن تزيدها تعقيدا.. كن سعيدا !! هكذا ببساطة..

حتى وأنت تواجه مشاكلك..

يمكنك أن تحزن طبعا..

يمكنك أن تبكي وتدمع عيناك..

لكن لاحظ:

> ان الحزن اختيارك الشخصي.
> كما ان السعادة اختيارك الشخصي.
> لأنك انت من يقرر طريقة تفكيرك ونظرتك للأمور.
> وانت حر يا صديقي.



## الفصل الثامن
## فشل العلاقات

> الرجال والنساء نوعين مختلفين تماما.. الاتصال بينهما لا يزال علما في طور الطفولة!!
>
> بيل كوسبي



### الحب الذي كان

هل تعرف اثنين كانا يحبان بعضهما بجنون.. وحين تزوجا، انتهت هذه العلاقة بالانفصال؟

> جلست مع سعيد -احد اصدقائي المتزوجين حديثا- وكان مشهورا بعلاقة الحب الجامح التي تربطه بزوجته.. لأنهما كانا يحبان بعضهما منذ كانا طلابا في المدرسة!

سألته عن الحال بعد أن تزوج حبيبة عمره أخيرا.. فكان رده:

- «ليس الزواج بهذه الروعة.. الحياة مملة، ولا يوجد ما يجعلك سعيدا.. المشاكل والنزاعات لا تنتهي وتقلباتها المزاجية لا تطاق..».

وأضاف:

- «يبدو أني قد تسرعت!»

قليلون هم أولئك الذين يؤكدون أن سبب استمرار علاقتهم لسنوات، هو أنهم -فعلا- سعداء مع بعضهم البعض..

ستجد أن البعض يحاول -كي تستمر العلاقة- أن يكون قانعًا صابرًا.. يحاول أن يؤكد لنفسه أن هذه هي سنة الحياة التي لا بدَّ لها أن تستمر، ويضطر للتحمل.. بينما يلجأ من لا يملكون القابلية على الصبر إلى حلول دراماتيكية كالانفصال!

قليلون هم أولئك، الذين يؤمنون بأنهم يعيشون حياة زوجية - فعلاً- سعيدة!

**لكن**. لماذا تسوء الأمور إلى هذا الحد؟!

أعنـي.. ما الذي يجعل اثنين – كسعيد وزوجته – أحبا بعضهما بصدق وتعاهد كل منهما أن يفتدي الآخر بروحه.. ما الذي يجعل علاقة كهذه تصل إلى الحضيض؟

المشكلة هي أن حياتك تلزمك بأن ترتبط.. لكن أحدًا لم يعلمك: كيف تفعل ذلك!

يقول د.ماكجرو أن استخراج رخصة القيادة أفضل من استخراج وثيقة الزواج.. لأنك في الحالة الأولى يخضعونك لاختبارات صارمة، كي يضمنوا لك الاحتراف في القيادة..

لكن الزواج لا تسبقه أي اختبارات، كي تضمن لك علاقة جيدة..!



هل تعرف ما هو السبب الحقيقي، لفشل معظم العلاقات؟

**أهم أسباب فشل العلاقات:**

### برمجتك الذاتية!

كما قلنا من قبل.. فإن لكل منا برمجته الخاصة التي يرى العالم من خلالها.. أنت تتصرف وتتعامل مع الناس وتفكر، طبقًا لتجاربك الشخصية التي مرت بك في هذا العالم.. عن طريق ما تعلمته من العالم الخارجي طوال سنين حياتك..

ومعظم مصادر برمجتنا الذاتية فيما يختص بالعلاقات، أتت من مصدر لا يجب أن تثق به مطلقًا.. ألا وهو:

### وسائل الإعلام!

هناك افتراضات خاطئة تبثها وسائل الإعلام يوميًا.. ومن السخف أن تفترض صحتها، وإلا أثرت على حالتك العقلية.. فلو كنت تؤمن فعلاً أن هناك شخصًا قادمًا من الفضاء يشبه البشر.. يطير في الهواء، وينقذ الناس بينما تتطاير خلفه حرملته الحمراء، ويرتدي ملبسه الداخلي الأحمر، فوق بنطاله الأزرق لا تحته!..



لو كنت تصدق أن «سوبر مان» حقيقي فأنت حقًا في مأزق عقلي كبير!

تصور وسائل الإعلام العلاقة المثالية بصورة معينة.. فينطبع في أذهاننا أن هذه الصورة هي ما يجب أن تكون عليه العلاقة المثالية.. وحين نجد أن علاقتنا لم تصبح كهذه الصورة، نصاب بخيبة أمل.. ونعتقد - في أعماقنا - أن علاقتنا قد فشلت..

في حين أن علاقتنا قد تكون أفضل من كل علاقات من مثلوا أو شاركوا في هذا الفيلم الرومانسي..أنت تقرأ أخبار انفصال الفنانين، وتعرف ما أتكلم عنه..

قبل أن أكمل حديثي، دعني أتوقف قليلاً عند كلمة (فشل)..

> **ليس هناك فشل..**
> **لكن هناك نتائج غير متوقعة!**
> **(باندلر)**

حين تحصل في الامتحان على (٧ من ١٠) ستعتبر هذا فشلاً إن كنت تتوقع أن تحصل على أكثر من ذلك.. لكن نتيجتك لم تصل إلى مستوى توقعاتك.



فلو كنت تتوقع أن تحصل على (٥ من ١٠) فالنتيجة التي حققت هي نجاح لك، وليس العكس.

هذا هو الحال إذن..

أنت تتوقع أن تكون علاقتك كعلاقة البطل مع البطلة في ذلك الفيلم السخيف الذي رأيته في مراهقتك.. وحين تجد أن توقعك لم يتحقق.. فتسمي هذا فشلاً بينما هو ليس كذلك!

> **قانون شريف الثاني:**
> **إذا شعرت أن الأمر خطأ..**
> **فهذا لا يعني - بالضرورة - إنه كذلك!**

قد تكون علاقتك مثالية تحسد عليها.. لكنك - فقط - لا تدرك هذا..

## أساطير الحب

نعود لموضوع وسائل الإعلام.. المصدر الوحيد الذي يمدنا بالصورة الذاتية لمفهوم (العلاقة المثالية)..

وسائل الإعلام تروِّج لك أساطير يجب أن تدرك كونها كذلك.. «الرجل الوطواط» غير حقيقي كما تقول، فقط عليك أن تعترف بذلك..

**و هذه الأساطير هي:**

١- لا بدَّ للمحبين أن تكون لهم نفس الميول.. وبينهم أشياء مشتركة..

٢- لا بدَّ للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد.. ولا تنضب أبدًا..

٣- المحبون لا يختلفون أبدًا.. والتوافق بينهما مثالي..

٤- الأبناء يقفون حائلاً بين إتمام قصص الحب الرائعة!

هل تعتبر هذه الأشياء مسلمات بالنسبة لك؟



هل هذا هو مفهومك للعلاقات المثالية؟

حسنًا.. فلنفكر معًا في كل من هذه الأقوال.

### 1 لا بدَّ للمحبين أن تكون لهم نفس الميول.. وبينهم أشياء مشتركة..

تفترض معظم الأفلام الرومانسية أن البطل والبطلة لا بدَّ من أن تكون لهم نفس الميول.. ويقومون معًا بممارسة هواياتهم المشتركة.. هذا هو قمة التوافق؛ لأنه يبني بينهما روابط كثيرة..

هل تصدق هذا الكلام؟

بسبب هذا الاعتقاد يحاول كل من طرفي العلاقة جذب الآخر نحو هواياته واهتماماته؛ لأن هذا ما يجب أن يكون.. قد يقنع الرجل زوجته بمتابعة مباريات الدوري، وتشجيع فريق الكروم معه، وقد تحاول المرأة جعله يهتم بالماكياج، ووضع قناع الزبادي!

هذه الأشياء - أؤكد لك - تحدث!

> الزواج المثالي، يقوم بين رجل يحب صدور الدجاج، وامرأة لا تحب صدور الدجاج!
>
> فيشته



**حسنًا.. دعني أسألك سؤالاً:**

ما رأيك في أن تعيش مع شخص مثلك تمامًا؟

أعني أنه يتكلم مثلك، يفكر مثلك، ويحب الذهاب إلى نفس الأماكن، ويتابع نفس البرامج التلفزيونية، ويقرأ ذات الكتب..

هل تعتقد أن هذه الحياة ستكون مثالية؟ أم أن الملل سيكون قاتلاً؟

ربما كان د.فيليب ماكجرو (د.فيل) مؤمنًا بهذه المقولة، عندما استبشر خيرًا حين دعي هو وزوجته روبن لنعب مباراة للتنس الثنائي معًا.. سيكونان في نفس الفريق يلعبان ذات اللعبة.. يا للروعة!

لكن الرياح لا تأتي بما يشتهي لاعبو التنس فيما يبدو.. إذ أن خلافًا نشب بين خبير العلاقات الكبير وزوجته، ولا تزال آثاره تمتد إلى يومنا هذا كما يؤكد في كتابه (إنقاذ العلاقات)..

كان د.فيل يصيح في روبن أثناء اللعب حين يريد أن تتوافق معه في اللعب بشكل أفضل.. بالنسبة له لا توجد مباراة جماعية في أي لعبة لا يصيح فيها اللاعبون في بعضهم لسبب ما.. هذا بديهي.. السبب هو أنه كان يلعب اللعبة بروح تنافسية.. وكان يلعب لأنه كان يريد أن يفوز؛ فهذا بديهي بالنسبة له..



أما بالنسبة لروبن فقد كانت تلعب اللعبة للترفيه.. لبناء علاقة ودية مع خصومهم؛ لأنهم يقضون وقتًا طيبًا معًا.. لذلك فلم تتفهم فكرة أن يصيح فيها د.فيل لأنه يريد أن يفوز.. ليس هذا مبررًا منطقيًا بالنسبة لها!

كما رأينا فإنه ليس من الحكمة أن تجذب شريك حياتك نحو اهتماماتك.. لأنك حتى إن نجحت في هذا، فلن يكون الأمر ممتعًا كما تظن..

علينا أن نحترم الآخر واهتماماته.. الأهم هو أن يوجد بيننا تواصل، وأن نتفهم بعضنا البعض..لا يشترط للعلاقة الناجحة أن يكون طرفيها لهما نفس الميول طبعًا.. والأمثلة كثيرة لذلك.

### 2 لا بدَّ للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد.. ولا تنضب أبدًا..

في الأفلام الرومانسية، نجد أن البطل والبطلة يعيشان بين الورود والشموع والعصافير المغردة.. وبينهما لهفة واشتياق طوال الوقت..ينظرون لبعضهما نظرة وله وعشق دائمين، ويتكلمون همسًا، ولا يخرج حديثهما عن الكلام الرومانسي أو قصائد الشعر في أغلب الأحوال.. هذا إن لم يكن الفيلم للكبار فقط فتدخل عوامل أخرى في الموضوع.

هذه هي خزعبلات الإعلام التي ترجمنا عليها فيما يتعلق بالعلاقات.. الرومانسية الدائمة التي لا تنضب ولا تفتر أبدًا..

لكن دعنا نتساءل:

ما هي العلاقات الناجحة إذن؟

إن لم تكن ما نراه في شاشات السينما، ونقرؤه في الروايات.. فما هي؟

**مراحل الحب:**

كي نعرف ماهية العلاقات الناجحة، دعنا نبدأ الموضوع منذ البداية.. ما هي المراحل التي تمر بها العلاقة؟

## المرحلة الأولى: الانبهار:

في هذه المرحلة تكون القصة في بدايتها..

لم يلبث سهم الكيوبيد أن ينغرس في القلبين البريئين..

تتميز هذه المرحلة بالتالي:

ترى الشخص الذي تحبه، وكأنه (كاملًا)، ولا نقص فيه.. ظريف، وخفيف الظل، وتكون سعيدًا وأنت معه.. تشعر أنه يختلف عن كل من قابلتهم في حياتك.. باختصار: ستشعر أنه (كامل)..



هذه المرحلة هي التي أنتجت كل قصائد الحب والأغاني في التاريخ الإنساني.. وهي المرحلة الوحيدة التي تركز عليها وسائل الإعلام والدراما الرومانسية.. لأنها -كما نعلم جميعًا- أروع ما في العلاقات الإنسانية..

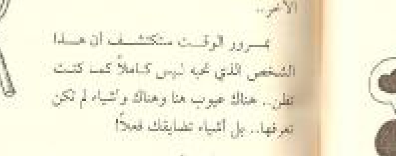
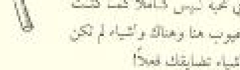
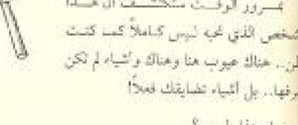
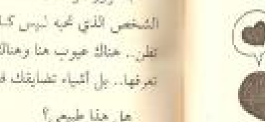
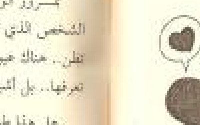
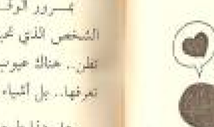
**شيء مهم جدًا:**

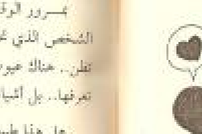
احذر كل الحذر، من قرار الارتباط في هذه المرحلة!

## المرحلة الثانية: الاكتشاف



هي مرحلة أن يتعرف كل منهما على الآخر..

بمرور الوقت ستكتشف أن هذا الشخص الذي تحبه ليس كاملًا كما كنت تظن.. هناك عيوب هنا وهناك وأشياء لم تكن تعرفها.. بل أشياء تضايقك فعلًا!

هل هذا طبيعي؟

**الإجابة:** طبيعي تمامًا.. وحين تجد أن هذا يحدث في علاقتك الجادة؛ فاعلم أنك تسير في الطريق الصحيح..

في هذه المرحلة تختفي الصورة المزيفة التي كنت تراها في مرحلة



الانبهار.. سترى الشخص على طبيعته، وفي هذا الوقت يمكنك أن تقرر..

## المرحلة الثالثة: مرحلة التعايش..

في هذه المرحلة يصل الطرفان إلى معرفة كاملة بعيوب بعضهما البعض.. يعرفون ما هي العيوب، ويتكيفون معها، ويستطيعون التعايش معها..

هذه المرحلة هي أصعب مرحلة في العلاقات.. لأنها تتضمن وسيلتكما لحل الخلافات التي تنشب -حتمًا- بينكما.. وكيفية تعامل كل منكما مع عيوب الآخر..

هذه المرحلة إن تجاوزها الطرفان بنجاح، تعني أقصى درجات الحب التي من الممكن أن تصل إليها العلاقة.

**هل تعرف لماذا؟**

الحب في مرحلة الانبهار طبيعي؛ لأنك لا ترى عيوبًا.. لكن وصولك إلى مرحلة التعايش، فهذا يعني أنك عرفت شخصًا، وأدركت عيوبه، وظللت مصرًا على الحياة معه رغم كل شيء..



**هذا هو الحب!!**

العلاقة الناجحة هي العلاقة التي تحافظ على اتزانها في جميع هذه المراحل..

بعد أن نصل لمرحلة التعايش.. لا بأس من أن نستحث مرحلة الانبهار من حين لآخر.. نزور ذات الأماكن التي كنا فيها في بداية تعارفنا.. كلمة رقيقة.. لمسة حانية.. هدية بسيطة..

هذه هي العلاقة المثالية.. وليست مرحلة الانبهار فقط كما توهمك الدراما..

يقع في هذا الشرك ملايين من الناس.. حين يجدون أن علاقتهم قد نضجت أخيرًا، وانتقلت إلى المرحلة التالية، يعتبرون هذا فشلًا لأن مشاعرهم قد تغيرت دون أن يفهموا السبب..

ويكون هذا سببًا في إفساد علاقة رائعة.

## 3 المحبين لا يختلفون أبدًا.. والتوافق بينهم مثالي..

في الأفلام نجد أن المحبين دائمًا متفقون في كل شيء.. لا يتناقشون أبدًا، ولا تتعارض رغباتهم..

لا أعرف كيف يمكن أن تجد شخصًا له نفس ميولك واهتماماتك بالضبط.. لكن إن كنت تبحث في علاقتك عن هذا الأمر فلن تجد علاقة مرضية إن لم تخرج هذا الهراء من عقلك..

كيف تتفقان في كل شيء؟؟ هه؟؟ اثنان مختلفان في النوع، تربيا في مكانين مختلفين، صادفا أشخاصًا مختلفين، ومرا بتجارب حياتية مختلفة.. كيف يمكن أن تكون الشخصيتين متطابقتين تحتّ السماء؟

هل تبحث عن شخص مرّ بنفس تجارب حياتك بالضبط؟

لو كنت تبحث عن هذا؛ فلن تجده..

وإن وجدته ستكتشف أنه مختلف عنك أيضًا على الرغم من هذا!

لم أقل لك من قبل أن هناك دراسات أثبتت أن التوائم الملتصقة، الذين كبروا وبلغوا ونضجوا، وهم لا يزالون ملتصقين، أثبتت الدراسات أن كل منهم له شخصية مختلفة عن الآخر؟

لم لا تتفق معي أن العلاقة المثالية تبدأ من الاختلاف..؟

رجل وامرأة.. هذا في حدّ ذاته اختلاف كبير كما تلاحظ: رجل وامرأة!

افترض أنك ذو ميول طبيعية لذلك أسألك: هل توافق أن



تتزوج من نفس جنسك؟ من شخص يماثلك في كل شيء؟

فكّر في الأمر، أنت ترتبط بجنس مختلف لك؛ لأن الانجذاب والحب أساسهما الاختلاف.. لأنك تشعر أن كل منكم يكمل الآخر بشكل ما!

لو عشت مع شخص يماثلك في كل شيء، فلن تجد جديد في حياتك.. ستتحول حياتك إلى بحيرة راكدة وسيقتلك الملل..

هل فكرت في هذا الموضوع من هذه الزاوية من قبل؟

> **ربما كان خطأ فادحًا**
> **أن تتزوج نسخة منك..**
> **لأنك قد لا تحتمل**
> **الحياة مع نفسك**
> **د. أحمد خالد توفيق**

هذا صحيح.. لا بدّ من شخص مختلف يكمل النواقص التي عندك.. تحبون أشياء مختلفة وتكرهون أشياء مختلفة.. هذه هي الحياة.. لا بدّ لكل طرف أن يفتح آفاقًا جديدة للآخر.. أنت تعيش مع شخص مختلف عنك، تهتم بأمره، وتحاولان معًا بناء علاقة تربط بينكما..



لو افترضنا أنكما متفقان في كل شيء.. فيم ستتكلمان إذن؟

لو كان شريك حياتك مختلفًا عنك في الميول فلا تحاول جعله نسخة منك..

الكثيرون يعتقدون أن علاقتهم ليست على ما يرام على الرغم من أنها كذلك لكنهم لا يعلمون..

فكّر في هذا الكلام قليلاً قبل أن تحكم على علاقتك.

## 4 الآباء يقفون حائلاً بين إتمام قصص الحب الرائعة!

في معظم الأفلام.. يحب البطل البطلة.. لكن الأشرار يقفون حائلاً دون إتمام هذه الزيجة.. وغالبًا ما يكون هؤلاء الأشرار هم: الأهل!

هذه الصورة النمطية سبب رئيسي في العديد من العلاقات الخاطئة..

فحين تحب الفتاة سائق والدها أو حين يحب الرجل امرأة من الأعداء.. يعتبرون هذا قمة الرومانسية.

سقط في هذه الخدعة كثير من الناس.. ولا يزالون يسقطون.



لا تتجاهل آراء الآخرين خاصة وإن كانت العلاقة في بدايتها.. فمرحلة الانبهار التي كلمتك عنها منذ قليل في (لا بدّ للرومانسية أن تكون مستمرة إلى الأبد ولا تنضب أبدًا) تلغي عندك القدرة على التقييم المنطقي.. أنت ترى الآخر هو الأروع والأفضل والأحسن في تاريخ البشرية في حين أنه – بشكل تأكيد – ليس كذلك..

لا تثق في حكمك على الأمور دائمًا، واستعن بالآخرين؛ لأنهم قد يرون ما لا ترى.. قد يكملون لك الصورة؛ لأنك لا ترى إلا الجزء الواضح من زاويتك أنت.. كما أنك لا ترى إلا ما تريد أنت أن تراه!

> **العلاقات ليست مبنية على الرومانسية وحدها فلا تتسرع.. دع الحب يصل إلى مرحلة الاكتشاف أو حتى التعايش كي تفهم الشخص الآخر أفضل.. لا تتورط في علاقة غير مبنية على حسابات منطقية بجوار مشاعرك طبعًا.. هذا بديهي..**

لرؤساء لا بدّ لهم من مستشارين كي يستشيروهم في الأمور الجسيمة.. الديكتاتور الذي لا يقوم إلا بما يراه هو صحيحًا يفشل وتسقط دولته كما يقول لنا التاريخ، وتكون نهايته مزرية.. فالشخص وحده لا يمكن أن يرى الصورة كاملة.

**مثـــال:**

عرف نبيل فتاة إنجليزية بحكم عمله في مجال السياحة..

أحبها وأحبته. أعجبته فكرة أن تحبه أجنبية حسناء فتعلق بها..

تكلما في موضوع الارتباط طبعًا.. وبما أنه شرقي، فقد كانت تقاليده تحتم أن يذهب لوالدها بنفسه ليكلمه في الأمر.

المشكلة هنا هي أن نبيل كان ناجحًا في عمله، ناجحًا إلى درجة أن السفر والبقاء في انجلترا كان يعني انتهاء كل طموحاته.. إلا أنه قرر فعلاً أن يسافر لأهلها ليكلمهم في الموضوع.

ماذا عن الأهل؟

كان والده ينصحه طوال الوقت.. ويؤكد له أنه ليس من الحكمة أبدًا أن يرتبط بفتاة غير مناسبة ومختلفة عنه في الدين والعادات والتقاليد، وتعيش على بعد آلاف الكيلو مترات.. هذا كفيل بتدمير كل ما بنيته!

إلا أن هذا القول زاد من تعلق سالم بها.. فهذه الأقوال وغيرها تدل – بالنسبة له – على أنه يجب أن يحارب الدنيا من أجلها كما تقول المسرحيات الشعرية..

سافر إلى أهلها، وأنفق الآلاف في هذه الرحلة طبعًا.. قابل والدها الذي كان جالسًا يحتسي



كوبًا من النبيذ أمام المدفأة.. وتناقشا طويلاً، ورحّب الرجل جدًا لكنه أبدى تعجبه من أنهما لم يعيشا سويًا لعدة أشهر، قبل أن يقررا ما هو مناسب لهما!

أمضى بضعة أيام في انجلترا.. ثم عاد.. ثم سافر.. ثم عاد..

تدهورت أحوال عمله بسبب السفر المتكرر، وعدم تركيزه.. وفي يوم من الأيام قابلته.

كان جالسًا في صمت في أحد المقاهي، فحييته، وسألته عن الأحوال، فقال:

لقد أنهيت العلاقة.. فقد اتضح لي أنه ليس من الحكمة أبدًا أن أرتبط بفتاة غير مناسبة ومختلفة عني في الدين والعادات والتقاليد، وتعيش على بعد آلاف الكيلو مترات.. هذا كفيل بتدمير كل ما بنيته!

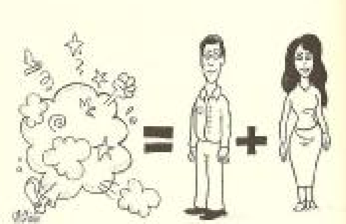
ألم يقل أحدهم هذه الجملة من قبل؟

■ ■ ■



## الفصل التاسع

## الرجل والمرأة



قـــررت ألا

أتــزوّج إلا المــرأة

المثاليـــة، ثـــم

وجــدتهــا.. لكنهــا

كانت تبحث عن

الرجل المثالي!

أنيس منصور



## التجربة والخطأ

هل حدث وأن أصبت بحرق حقيقي؟

أعتقد أننا جميعًا مررنا بهذه التجربة الغير محببة.. ربما كانت التجربة تتعلق بماء مغلي لم تكن تعرف أنه كذلك، أو عود ثقاب لم تنتبه لوجوده.. وهكذا..

تقول الحكمة القديمة: إنك يجب أن تحرقك النار كي تعرف أنها تحرق.. ربما لم تكن تجربة لطيفة لكنك بالتأكيد تعلمت منها ألا تقترب من النار أكثر من اللازم..

حسنًا.. بعد هذه الخبرة:

**هل** جربت أن تلمس نار موقد الكيروسين؟

**هل** جربت أن تمسك بنار لحام الأوكسجين؟

**هل** جربت أن تمسك بجمرة مشتعلة؟

أعتقد أنك لم تجرِّب كل هذه الأنواع.. لأنك تعلمت من خبرتك السابقة أنه ليس من الحكمة أن تقوم بهذه الحماقات..

لكن.. أنت احترقت بنوع معين من النار (ربما الماء المغلي أو معدن ساخن) لكنك لم تجرب أنواع النيران المختلفة.. فلماذا لا تجرب؟



اقتراح سخيف هو كما ترى..

سر سخافته يرجع إلى ما نسميه (التعميم).. أنت جربت نوعًا واحدًا من النيران فعممت هذه المعلومة: جميع أنواع النيران تحرق.. هذا بديهي..

من أهم أساليب اكتسابنا للخبرات هو هذا التعميم.. فأنت حين تدخل لغرفة مظلمة، تبحث بيدك عفويًا عن زر الإضاءة، ولا تخرج كشافًا لتضيء المكان.. لأنك تعرف أن كل الغرف المظلمة لابدَّ أن يكون فيها زر للإضاءة في مكان ما.. رغم أنك لم تدخل هذه الغرفة من قبل..

هذا هو التعميم.. تجربة واحدة، تقوم بتعميمها على جميع التجارب التي ستواجهها في حياتك..

التعميم مفيد جدًا في حياتنا العملية..

لكنه ليس كذلك إذا تكلمنا عن علاقتك بمن حولك!

### التعميم في العلاقات خطأ

**هل أنت عربي؟**

افترض أنك كذلك (إلا لو كنت شخصًا يتعلم اللغة العربية وشاء قدره أن يقع هذا الكتاب بين يديه).. لو كنت عربيًا، فما رأيك



في من يقول: إن كل العرب إرهابيون؟

قول مثير للغضب فعلاً.. لأنك تعرف بوضوح أنك ومن حولك ليسوا إرهابيين..

هذه الأقوال ومثلها ينتج عما نسميه (التعميم السلبي).. حين تزور إيطاليا فتتعرض للسرقة، فتعود لتؤكد أن الإيطاليين قُطّاع طرق.. حين تعرف شخصًا أسبانيًا ثقيل الظل فتؤكد أن كل الأسبان لا يشعرون بروح الدعابة.. حين تزور الهند لتسكن في شارع غير مهذب، فتؤكد حين تعود أن الهند ليس بها شوارع ممهدة، وهكذا..

هذا التعميم سخيف، لذلك ننعته بالسلبية.. لكنه للأسف شائع إلى حدٍّ كبير في علاقاتنا..

**إسمع معي هذه الأقوال:**

- لا يمكن الثقة في الرجال أبدًا..
- كل النساء مسرفات جدًا..
- أقصر الطرق لقلب الرجل – أي رجل – معدته..
- كل أهالي المنوفية بخلاء.
- كل الصعايدة متصلبو الرأي.

هذه الأقوال وغيرها قد ترجع إلى تجربة واحدة مرَّ بها قائلها مع

شخص ما، فاسقطها على جميع من هم مثل هذا الشخص.

فلو كانت هناك امرأة متزوجة من رجل لا تثق به.. ستجد أنها تؤكد أن (كل) الرجال لا يمكن الثقة فيهم.. وهكذا..

وهذا خطأ شنيع إن شئت رأيي.. لأن شخصية كل منا كبصمة الإصبع لا يمكنك أن تفترض أنها تطابق شخصًا آخر..

لا أستريح لفكرة أن أوضع في تقسيم ما يقسم ملايين البشر، ليقال: إن هؤلاء يحبون كذا، ويكرهون كذا، ويتصرفون بالطريقة الفلانية..

ألا ترى أن شخصياتنا أرقى وأعقد من أن تصنف بهذه الطريقة؟

**هل تؤمن بالأبراج؟**

أنا شخصيًا لا أؤمن بها للأسف.. لكن على اعتبار أن القارئ ربما يكون قد ابتاع هذا الكتاب، وبالباقي اشترى كتابًا عن توافق الأبراج، سنفترض أن كتب الأبراج صحيحة.

حسنًا.. هي صحيحة تمامًا، ولا مجال للشكّ في هذا إن كان هذا يريحك أكثر..

الأبراج تكلمك عن أنماط معينة للشخصية.. فالحوت خيالي،



والثور قيادي، والعقرب ذكي، وهكذا..

هذا صحيح كما تؤكد لي، ولن أناقشك في هذا..

لكن.. ألا تعتقد أن الشخصية من الممكن تطويرها؟

أنت تقرأ كتابًا في تطوير الشخصية مما يعني أنك قادر على تغيير ما لا يعجبك في أسلوبك.. ألا تتفق معي أنك من الممكن أن تتخلص من عيوب برجك؟

إن كان هذا ممكنا بالنسبة لك.. فمن الأرجح أن هناك أناس يستطيعون أن يطوروا من شخصياتهم.. لذلك فلا تحصرهم في صفات أبراجهم..

لا تعمم.. واعتبر أن كل شخص هو حالة خاصة بذاته..

لكن..

ماذا عن الرجال والنساء؟

**رجل + امرأة = عدم فهم**

> **على الرجل أن يقرر..**
> **إما أن يحب المرأة، أو يفهمها!**
> نينون دي لينكلوس



الرجال والنساء مختلفون.. لا أعتقد أن من العبقرية أن أؤكد هذه المعلومة البديهية التي تعرفها من دراستك لعلم الأحياء..

لكنني لا أعني هذا المعنى الخبيث يا عزيزي.. لكنني أعني أنهم مختلفون على نحو آخر.. مختلفون في طريقة تفكيرهم..

هذا الاختلاف الكبير يصل إلى حدّ أن (د.جون جراي) يقترح في كتابه الشهير (الرجال من المريخ، والنساء من الزهرة) أنك يجب أن تعتبر الجنس الآخر قادمًا من كوكب آخر كي تستطيع فهمه!

هذا الاختلاف يؤدي إلى الكثير من الخلافات؛ لأن كل من الرجل والمرأة يفترض أن الطرف الآخر يجب أن يتصرف ويفكر مثله.. لماذا تتكلم المرأة كثيرًا؟ هذا مزعج للرجل؛ لأنه لا يفعل المثل!

هنا سنتكلم عن طريقة تفكير كل من الرجل والمرأة.. كي نفهم لماذا يتصرفون على هذا النحو، وكيف نتواصل معهم على هذا الأساس..؟

## أنا أعترض

**هنا يأتيني قارئ ذكي ليقول لي:**

أنا غير مقتنع بهذا الكلام.. أنت قلت من قبل: إن التعميم



خطأ.. وهنا تأتي لتقول: إنك ستشرح لي كيف يفكر الرجال، وكيف تفكر النساء؟ ما هذا التناقض الصارخ؟

حسنًا.. لم أكن أظن أن القارئ يقظ إلى هذه الدرجة.. قارئي ذكي دومًا لذلك أكون حريصًا..

**الموضوع يا سيدي كالتالي:**

- لا تعمم إلا بحذر شديد.. لا تعمم إلا في أضيق الأحوال.. لا تعمم إلا حين تسمع معلومة موثوق منها.. لا.. بل لا تثق في أي معلومة أساسًا!

سأذكر تلك الاختلافات بين الرجل والمرأة.. لكن لأن كل إنسان يختلف عن الآخر، ولأنه من الممكن أن يغير من شخصيته، فلا تأخذ كل ما سأقول كأنه قاعدة لا استثناء لها.. اقرأ الجزء القادم بتحفظ وخذ منه ما تراه مطابقًا لمن تتعامل معه.. ضع هذه المعلومات في ذهنك، وأؤكد لك أنك في العديد من الأجزاء ستقول في بالك:

**- يا إلهي، هذا صحيح.. أهكذا يتصرف شريك حياتي بهذه الطريقة؟**

**خذ نفسًا عميقًا وفكر في الجنس الآخر الذي يسبب لك المتاعب..**

وانتقل للفقرة القادمة.

## 1 الرجل لا يهتم بالتفاصيل، ولكن بالصورة العامة:

لو دخلت شقة أحد العزاب ستفهم ما أعنيه بقولي: أن الرجل لا يهتم قالب بالتفاصيل.. قد تجد أن الأكواب قد وضعت في الحمام بينما الشقة مفروشة كسجادة.. والملاءة لا مانع من أن تستخدم كمفرش للسفرة.. وهكذا..




> لو عاش الرجل وحيداً، لما دفع ٢٠ ألف جنيه ثمناً لطقم صيني!
> المؤلف



**لذلك** لا يجب أن تفترض المرأة أن الرجل يهتم بالتفاصيل كما تفعل هي.. لا تحاولي أن تجعليه يتذكر لون الستائر التي كانت في منزل أصدقائكم حين دعيتم عندهم على الغداء.. فهو لن يتذكر - غالبًا - سوى أن الملوخية كانت جيدة الصنع!

**لذلك** فالمرأة تتميز عن الرجل بقدرتها الفائقة في إخفاء الأشياء أو إيجادها.. فالرجل قد يتأخر عن عمله بسبب نظارته التي لا يجدها، إلى أن تلفت المرأة نظره إلى أنه يلبسها أساسًا.. كما أنها إن أخفت شيئًا منه، فقد يقضي عمره كله باحثًا دون أن يجده..

**لا يهتم** الرجل بالتفاصيل لكن بالصورة العامة.. ما إذا كان الأمر جيدًا أم سيئًا.. أبيض أم أسود.. لا تهم التفاصيل الصغيرة ما دامت لا تتعلق باهتماماته الشخصية أو عمله!

**لا تتضايقي** إذا لم يلاحظ الرجل أنك قد صبغت شعرك بلون أفتح قليلاً.. هو يحبك طبعًا لكنه لا يلاحظ سوى أنك قد أصبحت أجمل دون أن يكون مدركًا - بالضرورة - للسبب..



**المرأة** تهتم بالتفاصيل لذلك تهتم بالإكسسوارات.. لاحظ عدد متاجر الإكسسوارات النسائية نسبة إلى عدد متاجر الإكسسوارات الرجالي!

**المرأة** مولعة بالتفاصيل.. والرجل يهتم بالصورة العامة للأشياء.. فالمرأة تنظر للرجل كشخص لا مبالي، والرجل ينظر للمرأة كشخص يهتم بأشياء تافهة!

> **الرجل** قد لا يعرف اسم صديقه الثلاثي.. بينما المرأة قد تعرف أن ابنة خالة عمة صديقتها قد ازداد وزنها مؤخرًا!

## 2 المشاكل:

يستقبل عقل الرجل الشكوى، بصورة مختلفة عن استقبال المرأة لها..

عقل الرجل مبرمج على وضع الحلول.. حتى حين لا يطلبها منه أحد..

يلعب الرجل دائمًا دور (حلال المشاكل).. وهذا الدور يزعج المرأة؛ لأنه يقدم الحلول طيلة الوقت.. فعقل الرجل مبرمج لأن



يلعب هذا الدور كما قلنا؛ لأنه يعتبر نفسه مسئولاً عن حل جميع المشاكل التي تواجهه.. فهو يعتبر أن أي شكوى تقال أمامه، تقال تحت بند: أريد حلاً!

**مثال:**

مريم: العمل مرهق.

عزت: لماذا لا تبحثي عن عمل آخر؟

**مثال آخر:**

مريم: الجو بارد اليوم.

عزت: هل أحضر لك معطفًا ثقيلاً؟

هكذا يفكر الرجل دائمًا.. لو حكت المرأة للرجل مشكلة ما - وإن كانت على سبيل تزجية الوقت - ستفاجأ بأن الرجل يعتبر الموضوع مشكلة يجب عليه حلها، وسيسارع بتقديم الحلول التي لم يطلبها منه أحد!

لذلك على الرجل أن يتدرب على الاستماع لا على تقديم الحلول.. لأن المرأة حين تشكو فإنها لا تريد حلاً لمشاكلها لكنها تريد - فقط - أن تحكي هذه المشاكل..

كما على المرأة أن تدرك هذه الحقيقة.. وهي أن مشاكلها التي تحكيها للرجل ترهقه أكثر مما تتوقع.. لأن عقله يفكر دائمًا في حلول هذه المشاكل.

## 3 الضغـــوط:

من أغرب الفروق بين الرجل والمرأة مسألة معالجة الضغوط..

حين يواجه الرجل الضغوط اليومية فإنه يتصرف بصورة مختلفة كلية عن المرأة.. وهذا الاختلاف قد يكون سببًا لعدم فهم كل من الطرفين للآخر.. ومن ثم حدوث المشاكل.

**الرجل كالحلزون**

**والمرأة كحلة الضغط!**

كي تفهم الموضوع ببساطة.. اجعل هذه الصورة في ذهنك: الرجل كالحلزون والمرأة كحلة الضغط!

صورة مضحكة أليس كذلك؟

ماذا تتوقع من رسام كاريكاتير مثلي؟ بالتأكيد سأضرب لك الأمثلة الطريفة كي لا تغادر هذه الصورة مخيلتك مستقبلاً..

### الرجل كالحلزون:



حـــين يواجــــه الرجـــل الضغوط.. فإنه يلجأ للدخول في قوقعته الخاصة ليحل مشاكله..



**يلجأ الرجل عادة لحل مشاكله بنفسه، لأن ذلك جزء من تقديره الذاتي.. لذلك يحاول – قدر الإمكان– لأن يختلي بنفسه قليلاً كي يفكر في إبعاد المشكلة ليحلها بنفسه..**

لا يطلب الرجل المساعدة – غالبًا – من المرأة.. لأن ذلك قد يضعف من الصورة التي يريد أن يرسمها لنفسه أمامها.. لكنه يلجأ لمساعدة رجل مثله فهذا لا يسبب له إحساسًا بانعدام الثقة.. لكن هذه مرحلة متقدمة لأنه – كما قلنا– يلجأ أولاً للوقعته الخاصة.. لأنه يريد أن يحل مشاكله بنفسه..

تتعجب المرأة من أسلوب الرجل الانطوائي لحل مشاكله.. فهو قد يقول أشياء على غرار:

- أريد أن أكون وحيدًا لبعض الوقت..
- لا أريد الكلام عن هذا الموضوع..

كلها تعبيرات يحاول فيها الرجل أن يقول:

دعوني أدخل قوقعتي الخاصة، كي أفكر بنفسي في حل لمشاكلي وضغوطي اليومية..



### مثــــال:

لاحظت دينا أن زوجها لا يتحدث كثيرًا مؤخرًا..

أحيانًا يظل شاردًا أمام التلفاز دون أن يتكلم.. تحاول أن تخرجه من هذه الحالة، وتصنع حوارًا معه.. تلاحظ أنه لا يستجيب كما ينبغي.. تتساءل:

لماذا لا يشركني في مشاكله؟

لماذا لا يتكلم معي كثيرًا؟

هل توقف عن حبي؟

هناك شيء ما يشغل تفكيره لكنها تحاول أن تخرجه من هذه الحالة، لكنها تجد مقاومة منه..

تحاول وتحاول.. لكنها – لسبب ما – تجد أن محاولاتها هذه تزيده بعدًا!!

لم تعرف دينا أنها – بهذه التصرف – كانت تحاول أن تخرجه من قوقعته رغمًا عنه.. في



حين أن الأسلوب الأمثل هو أن تتركه في قوقعته؛ لأنه سرعان ما سيخرج منها..

هو يحبها طبعًا.. لكن دخوله لقوقعته لا يعني أنه غير مهتم، بل يعني – فقط – أنه يحتاج لأن يدخل هذه القوقعة من حين لآخر..

يستريح الرجل حين يختلي بنفسه في مواجهة الضغوط – وإن كانت بسيطة – لكن هذا يربك المرأة.. وتطلق على هذا أسماء مثل: الخرس الزوجي (حين يتوقف الرجل فجأة عن الكلام ويظل شاردًا) أو قد تعتبر هذا التصرف إهمالاً من ناحية الرجل (لأنه لا يشركها في مشاكله).



لا تفهم المرأة هذا الأسلوب لمواجهة الضغوط.. لأنها تلجأ لأسلوب آخر مختلف بعض الشيء..

**المرأة كحلة الضغط:**



تواجه المرأة مشاكلها بصورة مختلفة.. لا تحاول الاختلاء بنفسها كما يفعل الرجل.. لكنها تلجأ للتنفيس عن ضغوطها..

تتكلم المرأة عن مشاكلها.. تحكي عن كل الضغوط التي تواجهها كي لا تنفجر.. بالضبط كحلة الضغط..

دع المرأة تخرج كل ما عندها فهذا يريحها.. لا داع لأن تقول عبارات مثل:

- لا تتكلمي كثيرًا عن المشاكل..
- سأتركك لتختلي بنفسك قليلاً كي تستريحي..

أسلوب المرأة مختلف تمامًا عن الرجل في هذه النقطة.. لا بدّ لنا أن نفهم هذا..

**مثـــــال:**

عاد أحمد من عمله مرهقًا.. فكل الأزواج يعودون من العمل مرهقين كما تعلم..

وحين دخل المنزل وجد زوجته في استقباله.. ابتسم حين رآها، لكنها قالت له فجأة:

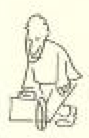
- بيتنا ضيق!

تضايق من هذه الجملة، واعتبر أنها عبارة غير مناسبة في هذا التوقيت.. إنها لا تقدر المجهود الذي يبذله من أجلها..

استقبل عقله الذكوري هذه المشكلة وراح يفكر بطريقة وضع الحلول.. فهم العبارة على أنها:

يجب عليك شراء بيت أكثر اتساعًا.

في حين أن المرأة حين



تشكو، فإنها لا تريد حلولاً.. إنها تريد مشاركة معنوية.. لقد قالت لما جارتها هذه العبارة فضايقتها فأرادت أن تشرك زوجها في هذا كي يهون عليها.. كانت تكفيها عبارة:

وجودك معي يجعل هذا البيت جنة!

دع حلة الضغط تنفس عما بداخلها.. لا تحاول سدها فهذه هي الوسيلة الوحيدة كي تريح المضغوط التي تملؤها.. لا تقدم حلولاً بل استمع، ودع البخار المضغوط يخرج، وسينتهي الأمر

تحدث المشاكل حين يكون كلا الطرفين تحت وطأة الضغوط.. الرجل يريد أن يكون وحيدًا بينما المرأة لا تريد ذلك.. فتحكي له



من مشاكلها كي تستريح حلة الضغط.. بينما عقل الرجل - كما قلنا - يفكر لا إراديًا في الحلول فيعطيها الحلول كي تسكت.. نظرًا لرغبته في أن يدخل قوقعته، ويترك خلفه كل هذا الإزعاج.. فتحدث الفجوة بين الطرفين!

## 4 لماذا تتكلم المرأة كثيرًا؟

في رسوم الكاريكاتير والأفلام الكوميدية نجد أن الرجل يتعجب من قدرة المرأة الفائقة على الكلام المتواصل.. يسد أذنيه بالوسادة من فرط الثرثرة، ويسقط مغشيًا عليه من فاتورة تليفونها.. ألا تجد هذه المواقف مألوفة؟

وفي المقابل تشكو المرأة من صمت الرجل.. يسمون هذا الخرس الزوجي، حين يتوقف الرجل عن الكلام فجأة بعد أسابيع من الزواج.. وتحاول المرأة أن تجذبه نحو الحديث دون جدوى فتتساءل: هل توقف عن حبي؟

سوء التفاهم هذا سببه اختلاف الرجل والمرأة فيما يتعلق بالكلام..

> **فالمرأة تتكلم حين لا يريد الرجل أن يتكلم.. لأن المرأة تتكلم لأسباب مختلفة تمامًا عن الأسباب التي تدعو الرجل إلى الحديث..**



**المـــرأة تتكلم حين.....**

> **تتكلم المرأة حين تريد أن تبني التواصل مع الآخرين.. حين تتكلم مع صديقتها في التليفون فهي تتكلم لأنها تريد أن توضح، أنا أهتم لأمرك لذلك أريد أن نتكلم..**

لا تهتم المرأة في كل الأحوال بمحتوى الكلام.. فهي تتكلم لأنها تبني تواصلاً.. فالمهم هو أنها تتكلم مع الآخر لمجرد أن تتكلم

أما بالنسبة للرجل فالأمر مختلف.. فالرجل يتكلم حين يريد أن ينقل معلومة ما.. فحين لا يوجد شيء يقال فلا يقول شيئًا!

**مثـــــال:**

حدث شجار كلامي بين عزت وزوجته إيناس.. السبب كان فاتورة التليفون المرتفعة التي التهمت جزءًا لا بأس به من مرتب عزت المسكين..

المشكلة هي أن عزت ليس بخيلاً كما تعلمون.. لكنه كان فقط متعجبًا من محتوى مكالمات زوجته.. فقد كانت

تتكلم في أشياء عجيبة حقًا.. موضة ملابس بطلة المسلسل الأخير - آخر أخبار زوجة ابنة عم جارتهم - ما الذي طهته الجارة لزوجها اليوم - لماذا غضبت نرمين من ريهام، وما علاقة سوسن



أخت علياء بالموضوع... إلخ

لم يكن يستوعب أن يدفع مكالمة مدتها ساعتين كي تتكلم زوجته عن موضة ملابس شخص ما.. لم يخترعوا التليفون لهذه الأسباب في رأيه.

في اليوم التالي.. رفعت إيناس سماعة الهاتف كي تكلم صديقتها، فسألها عزت مستفسرًا:

هل تكلمينها لأنك تريدين إخبارها بشيء؟

لا..

هل تريدين سؤالها عن شيء؟

لا..

لماذا تتكلمين إذن؟

لأنني أريد أن أكلمها.. هل يجب أن يكون هناك سبب؟؟

لم يفهم عزت.. كما لا يفهم أي رجل آخر.. الشعور بأن من حولك أغبياء سهل دائمًا ويريحك من التفكير كثيرًا.. لذلك فقد أراح ذهنه بأن اعتبر زوجته مصابة بقصور في وظائف التفكير في المخ، وغادر المكان وهو يكاد يضرب كفًا بكف.

ما لا يعرفه عزت أنه حين يستخدم التليفون فهو يستخدمه لسبب مختلف كليًا عن سبب استخدام إيناس له.

- فالرجل يتكلم حين يريد أن ينقل معلومة لشخص آخر.. وحين لا توجد معلومة تقال فالرجل صامت كحجر.

- أما المرأة فتتكلم لأنها تبني تواصلاً مع الآخرين، وتنمي صداقتها معهم.. فهي حين تتكلم عن آخر أخبار زوجة ابنة عم جارتهم.. فهي لا تعني هذا الأمر تحديدًا، بقدر ما تهتم بأنها تتكلم مع صديقتها، في موضوع يهمها.

تتكلم المرأة حين لا يوجد شيء يقال!

## 5 المرأة لا تصرِّح دائمًا بما تريد..

قد لا تصرِّح المرأة – غالبًا – بما تريد صراحة.. لكنها تفترض أن الرجل يفهم ما تقصده.. لذلك فلغة المرأة تختلف عن لغة الرجل في هذه النقطة.. فالرجال غالبًا ما يصرحون عما يريدونه مباشرة..

**مثـــال:**

يحكي لنا خالد قصته مع زوجته.

في أحد الأيام كنت جالسًا في المنزل كعادتي في يوم الأجازة الأسبوعية. كنت أقرأ الجريدة في استرخاء، محاولاً تعويض الإرهاق الذي ألم بي طوال الأسبوع، كما كنت أريد أن أستغل هذه الفرصة لأجلس مع زوجتي في هذا اليوم.

جاءتني زوجتي، وقالت لي:

هل تريد أن تذهب إلى السينما؟

قلت لها:

لا.

وتابعت قراءة الجريدة مفكرًا في طريقة أستطيع بها أن أسعد زوجتي اليوم. أشعر أنني قد ابتعدت عنها طوال هذا الأسبوع الشاق.. هذه فرصة جيدة.

نحيت الجريدة جانبًا، وذهبت لأفتح حوارًا مع زوجتي لأرى ما يمكنني فعله من أجلها. فوجدتها تبتعد عني!

لا أعرف.. لكن يبدو أنها متضايقة مني لسبب ما!

عجبًا.. هؤلاء النساء غريبات الأطوار حقًا.. في اليوم الوحيد



الذي أتفرغ لها تمامًا، أجد أنها تحاول أن تبتعد عني.. ماذا فعلت بالله عليكم؟

ما لم يفهمه خالد هو لغة التورية التي تلجأ لها المرأة.. فحين قالت له:

هل تريد الذهاب إلى السينما؟

فهمها خالد – بلغة الرجل – بأنها تسأله عما إذا كان يريد الذهاب إلى السينما.. في حين أن المعنى الحقيقي لهذه الجملة هو:

- أريد الذهاب إلى السينما معك!

■ ■ ■

**مثـــال:**

شادي وسلمى.. خطيبان اعتادا أن يقضيا الليل في المكالمات الهاتفية.

في منتصف الحوار قالت سلمى:

أريد أن أنام الآن.. مع السلامة!

اندهش شادي لهذه العبارة المباغتة.. فقد كان في منتصف حديثه الرومانسي وصدمته هذه العبارة.. فقال لها:

حسنًا.. مع السلامة!

وفي اليوم التالي.. اندهش لكونها غاضبة منه.. واندهش أكثر حين وجدها تقول:

- أنت لا تهتم بي.. ولا تحبني كما كنت سابقًا!

حاول شادي أن يتذكر الفعل الشنيع الذي قام به كي يبدو عندها هذا الإحساس، لكنه لم يجد أنه قد فعل شيئًا.

وكي يريح عقله، قال لنفسه:

- لا يمكن فهم المرأة أبدًا!



في حقيقة الأمر أنه لم يفهم المعنى الخفي وراء ما قالته سلمى، فحين قالت له: أنها تريد إنهاء المكالمة، كانت تريد منه أن يقول:

- لا.. أريد أن أكمل الحديث معك!

كانت تريد أن تشعر أنه فعلاً يريدها، وأنه متمسك بها.. كانت تختبر رغبته في الحديث معها.. لكنها لم تفهم أن الرجل يفهم الكلام حرفيًا.. لم تفهم أنه فهم العبارة كما هي، وأنها تريد إنهاء المكالمة فعلاً؛ لأنها مرهقة وتريد النوم، وأنه وجد أنه من السخافة أن يضغط عليها ويجبرها على الحديث معه!

هذا الخلاف بين طريقة الحديث بين المرأة والرجل يجعل سوء فهم كل من الطرفين للآخر واردًا.

فالمرأة تنظر للرجل على أنه ليس لمَّاحًا، وأنه لا يفهم كما ينبغي..

والرجل يواجه الأمر ويتعجب من كونه مطالبًا بأن يتمتع بموهبة قراءة الأفكار كي يستطيع إرضاء المرأة!!

**الحل:**

**للرجل:** لا تأخذ الكلام حرفيًا.. ضع في بالك فكرة أن المرأة لا تطلب ما تريد مباشرة.. خصوصًا لو كان ما تطلبه هو الرعاية والاهتمام والحب...

**للمرأة:** لا تفترضي أن الرجال يفهمون لغة التلميح كما



ينبغي، فهم معتادون – فيما بينهم – على التصريح بما يريدون.. ضعي في الحسبان أنك قد تحتاجين للتصريح بما تريدين مباشرة.. وأن عدم تنفيذه لما تريدين، قد لا يعني أنه غير مهتم أو غير مبالٍ.. بل هو – فقط – لم يفهم لغة المجاز..

**الرجل** يصرحون بما يريد مباشرة..

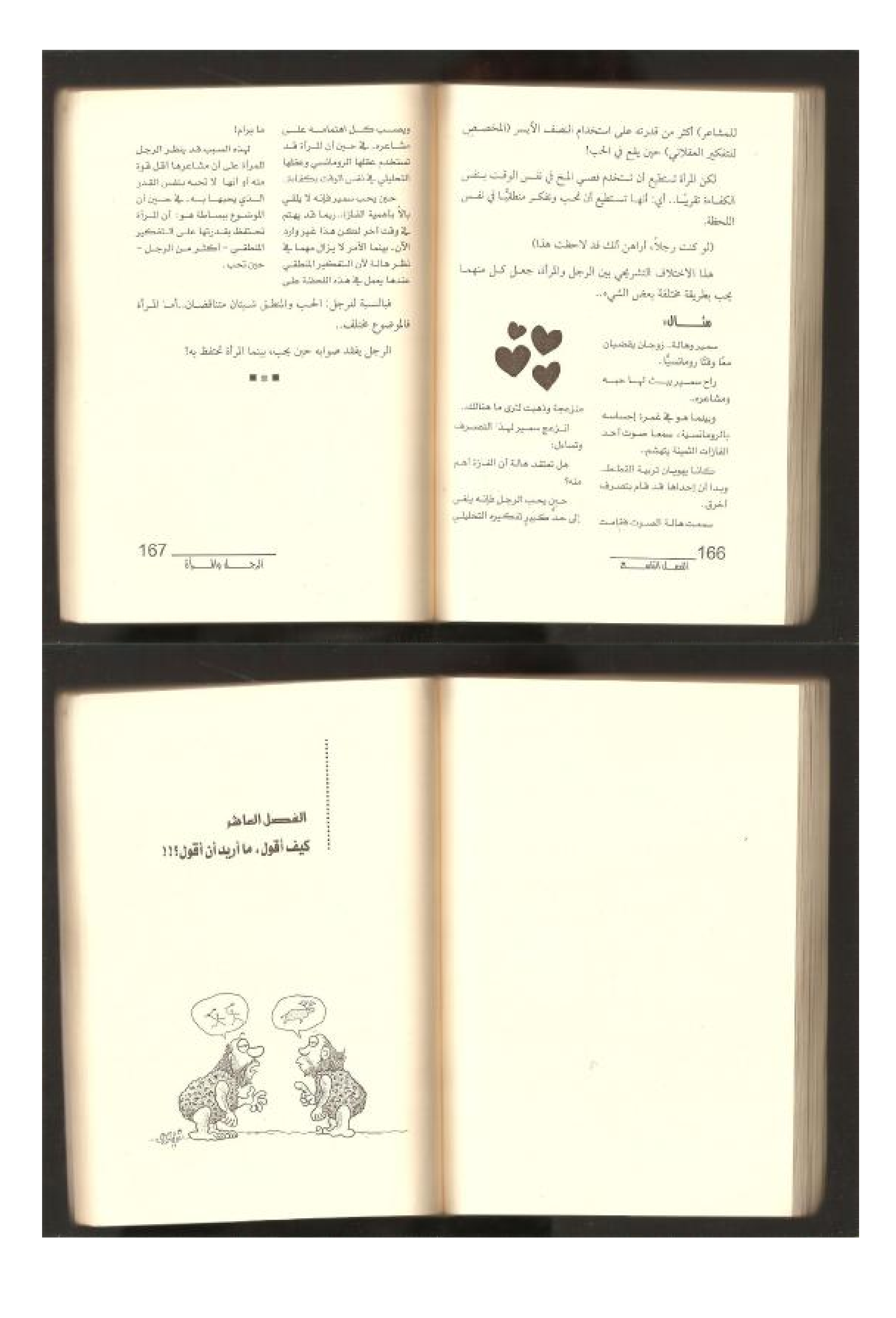
**والمرأة** لا تصرح بحاجتها للرعاية والاهتمام..

## 6 المرأة والرجل في الحب:

أثبتت الدراسات الحديثة، أن الناقلات العصبية التي تربط بين فصي المخ (الأيمن والأيسر) موجودة بكم أكبر في مخ المرأة عن مثيلاتها في مخ الرجل!

**هل تعرف ما قد يعنيه هذا؟**

معنى هذا أن الرجل، يستخدم نصف مخه الأيمن (المخصص



للمشاعر) أكثر من قدرته على استخدام النصف الأيسر (المخصص للتفكير العقلاني) حين يقع في الحب!

لكن المرأة تستطيع أن تستخدم نصفي المخ في نفس الوقت بنفس الكفاءة تقريبًا.. أي: أنها تستطيع أن تحب وتفكر منطقيًا في نفس اللحظة.

(لو كنت رجلاً، أراهن أنك قد لاحظت هذا)

هذا الاختلاف التشريحي بين الرجل والمرأة جعل كل منهما يحب بطريقة مختلفة بعض الشيء..

**مثـــال:**

سمير وهالة.. زوجان يقضيان معًا وقتًا رومانسيًا.

راح سمير يبث لها حبه ومشاعره..

وبينما هو في غمرة إحساسه بالرومانسية، سمعا صوت أحد الفازات الثمينة يتهشم.

كانا يربيان تربية القطط.. وبدا أن إحداها قد قام بتصرف أخرق.

سمعت هالة الصوت فقامت منزعجة وذهبت لترى ما هنالك..

انزعج سمير لهذا التصرف وتساءل:

هل تعتقد هالة أن الفازة أهم منه؟

حين يحب الرجل فإنه يلغي إلى حد كبير تفكيره التحليلي



ويصب كل اهتمامه على مشاعره. في حين أن المرأة قد تستخدم عقلها الرومانسي وعقلها التحليلي في نفس الوقت بكفاءة.

حين يحب سمير فإنه لا يلقي بالاً بأهمية الفازة.. ربما قد يهتم في وقت آخر لكن هذا غير وارد الآن. بينما الأمر لا يزال مهمًا في نظر هالة لأن التفكير المنطقي عندها يعمل في هذه اللحظة على ما يرام!

لهذا السبب قد ينظر الرجل المرأة على أن مشاعرها أقل قوة منه أو أنها لا تحبه بنفس القدر الذي يحبها به.. في حين أن الموضوع ببساطة هو: أن المرأة تحتفظ بقدرتها على التفكير المنطقي - أكثر من الرجل - حين تحب.

فبالنسبة للرجل: الحب والمنطق شيئان متناقضان. أما المرأة فالموضوع مختلف..

الرجل يفقد صوابه حين يحب، بينما المرأة تحتفظ به!

■ ■ ■



## الفصل العاشر

## كيف أقول، ما أريد أن أقول؟!!

للكلمات فائدة كبيرة، هي أنها تخفي ما نفكر فيه حقاً.

فولتير



## اختراع الكلام

منذ قديم الأزل، اخترع الإنسان اللغة كوسيلة لتوضيح ما يريده للآخرين..

ولقرون عديدة اعتقد البعض أن هذه اللغة قادرة على نقل كل ما نريد التعبير عنه.. لكن لو نظرنا لهذا الأمر بموضوعية.. لعرفنا أن اللغة لا تعبر بدقة عما نريد قوله..

في الاتصال بين الناس.. أثبت الباحثون أن التواصل بيْن لا يعتمد بشكل رئيسي على اللغة..

فاللغة تنقل ٧٪

ونبرة الصوت ٣٨٪

وتحركات الجسم ٥٥٪

أي أنك كي تنقل أفكارك.. ليس الكلام وحده هو المهم، لكن هناك عوامل أخرى أكثر أهمية..

**مثـــال:**

في إحدى محاضراتي عن فن الكاريكاتير، ضربت مثالاً يوضح هذه النقطة..



الشخصية الكاريكاتورية قد تقول شيئاً في بالونة الحوار الخاصة بها.. تمكن لكي يصل المعنى صحيحاً للقارئ، لا بدّ أن يهتم الفنان بلغة الجسد.. لأنها قد تغير المعنى تماماً..

كي تفهم ما أقصده، تابع هذا الرسم وشاهد كيف يتغير المعنى بتغير التعبيرات وحركات الجسم:




يعني هذا – ببساطة – أننا حين نتواصل، فإن اللغة وحدها ليست كافية.. فلا يهم ما الذي تقوله، بقدر ما يهم: كيف تقوله!

**سوء تفاهم!!**

ليس هذا فقط.. فاللغة تكون قاصرة أحياناً في التعبير عما نقصده.. وقد تحدث مشكلات نتيجة سوء التفاهم الناتج عن هذ..



**مثـــال:**

أحمد يعمل موظفاً في خدمة العملاء، الخاصة بإحدى شبكات المحمول.

كانت عندهم خدمة معينة، وهي أن العميل حين لا يشحن الرصيد في الوقت المحدد، ينقطع عنه الخط. وحين يتصل لإعادته، لا يدفع رسوماً لذلك، إذا كانت المرة الأولى..

راقب معي كيف دار الحوار:

العميلة: انقطعت الخدمة لأنني لم أشحن الرصيد..

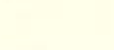
أحمد: لماذا يا سيدتي؟

العميلة: لقد طلقني زوجي..

أحمد: آسف يا سيدتي، حسناً.. هل هي المرة الأولى؟

العميلة: -!!!!!!

كان يسألها -بالطبع- عما إذا كانت المرة الأولى التي ينقطع فيها الخط.. لا ما إذا كانت المرة الأولى التي يطلقها فيها زوجها!



**معاني الكلمات!**

حين جئنا لهذا العالم.. لم يعطنا أحدهم كتاباً به مصطلحات اللغة كي ندرك المعنى الحقيقي لكل كلمة.. بل ما يحدث هو أن كل منا يكون مفهومه الشخصي للكلمات.. طبقاً لتجاربه وخبراته..

لو جئنا بعشرة أشخاص، وسألت كل منهم عن معنى النجاح.. ستجد أن لكل منهم معنى مختلف تماماً عما يقصده الآخر.. فهناك

من يعتبر النجاح هو الثروة.. وهناك من يؤمن بأن النجاح هو السلطة.. بينما يؤمن آخر أن النجاح هو أن تجتاز اختبار نهاية العام بنجاح!

فحين يكلمك شخص ما عن النجاح.. فأنت لم تستقبل النجاح الذي يعنيه هو.. بل ترجم عقلك النجاح كما تعرفه أنت!

ومن هنا تحدث الكثير من المشاكل.. أكثر مما تتوقع..

**مثـــال:**

تعرف سعيد على نهال.. وكان يحاول أن يقارب وجهات النظر لأنه أعجب بها.. لذلك راحت تسأله لكي تتعرف على شخصيته.

نهال:

قل لي يا سعيد.. هل أنت عصبي؟

سعيد:

نعم.. عصبي جداً!

ولم يعرف السر الذي من أجله ابتعدت نهال عنه!

كلمة (عصبي) ليس لها معنى محدد.

فهي بالنسبة لنهال: المجنون الذي يضرب ويكسر كل ما حوله إذا ما جاءته نوبة غضب..

أما سعيد فكان يقصد - ببساطة - أنه قد يرفع صوته حين يغضب، وربما اقترنت العصبية عنده بالرجولة بشكل ما.

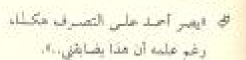
■ ■ ■



**مثـــال:**

حين تقال أمامك هذه الجملة:





- «يصر أحد على التصرف هكذا، رغم علمه أن هذا يضايقني..».

.. هل تظن أن هذه العبارة واضحة ونقلت لك المعنى تماماً؟

بالطبع لا.. لأن هناك أشياء مبهمة في الجملة.. لو عرفتها قد تقلب المعنى الذي في ذهنك تماماً.. فكي تفهم الجملة يجب أن تسأل:

- كيف تعرف أن أحد يعرف ما يضايقك؟
- كيف عرفت أنه يصرّ - عمداً - على فعل هذا؟
- هل هو مصرّ فعلاً أن أنك تخمّن؟
- هل هي المرة الأولى التي يفعل فيها هذا؟
- هل ما فعله أحد، يضايق فعلاً؟
- ما الذي فعله أحد؟
- من أحد هذا أساساً؟

العقل يميل لتكميل المعلومات الناقصة.. فلو قلت لك أن تكمل الرقم التالي:



٠ - ١ - ٢ - ٣ - (...)

ما هو الرقم الناقص؟

٤؟

خطأ.. لقد كنت أقول لك: رقم هاتفي المنزل، والذي يبدأ بهذه الأرقام.. الرقم التالي هو ٦ وليس ٤.. لكن عقولنا تعمل أوتوماتيكيًا لتكميل المعلومات الناقصة.. فجعلك تفترض أني أقوم بالعد..

وهذا ما حدث في الجملة في المثال السابق..

الجملة مبهمة تماماً، ولا توجد معلومة واحدة كاملة فيها.. لكن عقلك أكمل وحده المعلومات الناقصة، وجعلك تتوهم أنك تفهم جملة غير مفهومة أساساً..

فأحمد ينصح زوجته بالاهتمام بالأولاد أكثر لكنها ترفض.. فجاءت إليك تشكوك..!!!

**هل** فهمت الجملة على هذا الأساس؟

**هل** كنت تعرف أن قائلة العبارة سيدة؟

لماذا افترضت أن أحد هو المخطئ، لمجرد أن هناك جملة مبهمة تشكوك منه؟

هل عرفت أن اللغة لا تنقل لنا، إلا المعنى الذي في أذهاننا نحن؟



**قلـة أدب!!**

نستطيع من خلال استخدام اللغة أن نضع تقييماً للشخص الذي نتعامل معه.. فمثلاً يمكننا أن نحدد ما إذا كان هذا الشخص محترماً أم لا من خلال انتقائه للألفاظ.. كلماته قد تحدد ما إذا كان شخصاً جيداً أم سيئاً؛ لأنها تعطي صورة عن البيئة التي نشأ فيها وما إلى ذلك..

لكن اللغة المنطوقة لم تصل إلى حد الكمال بعد.. فسوء التفاهم لا يزال وارداً بقوة حين نتعامل مع شعوب مختلفة..

خذ عندك مثلاً هذه الأمثلة..

**مثـــال:**

- لو قال أحدهم: «الله يعطيك العافية» فما الذي يعنيه هنا؟

لو قلتها لأحد في أحد دول الخليج لرد عليك السلام مبتسماً..

أما لو قلتها لشخص في المغرب العربي، فاحذر من رد فعله تجاه هذه السبة.

هذه الجملة تقال في دول الخليج العربي للتحية.. أما في المغرب العربي فتقال للسباب!!



**مثــــال:**



- عبارة: «والله أنت جدع!».. جيدة أم سيئة؟
- لو قلتها لو قيلت لك في مصر؛ فهي أروع ما يمكن أن تسمعه هناك.. فأن توصف بالمروءة والشهامة هو شيء رائع حقًا..
- أما لو قلتها لأحد في المغرب؛ فهذا لا يصح..فما هو السبب الذي يدعوك لنعت أحدهم بأنه حمار؟

كلمة «جدع» نقولها في مصر للمديح.. أما في المغرب فهي سيئة للغاية!!



**مثــــال:**

لن أكلمك عن شعوب مختلفة في هذا المثال..

- كنت مدعوًا لحفل أنيق عند أصدقاء لي في الإسكندرية.. وكان الحفل وقورًا يضم الأهل والأقارب وما إلى ذلك..

فوجئت برجل وقور – وسط الزوجات والأطفال – يقول في حماس:

- «أحيه يا جماعة.. عرفتوا اللي حصل؟»

أحيه؟ تعجبت من أن يقول هذه الكلمة الغير لائقة.. إلا أنه



من حكى قصته، قالت إحدى الفتيات في دهشة:

- « أحيه.. بتتكلم جد؟»
- « أحيه.. أمال بهزر؟»

أحيه – هكذا قلت لنفسي – كيف يستطيعون قول كلمة كهذه على الملأ؟

إلا أنني عرفت الموضوع.. فهذه الكلمة تقال ككلمة عادية جدًا في الإسكندرية، ويقولها عليه القوم هناك بلا مشاكل.. لاحظ أنني لا أتكلم عن شعوب أخرى بل أكلمك عن مدينة أخرى في بلدك إن كنت مصريًا..

هذه الكلمة غير لائقة في القاهرة.. أما في الإسكندرية فهي كلمة عادية جدًا!!

**الخلاصــة:**

> لو سألت عشرة أشخاص عن معنى السعادة.. ستحصل على عشر تفسيرات مختلفة لها.. لأن كل منا قد كون مفهومه الذاتي لهذه الكلمة.. لذلك فحين يقولها شخص ما أمامك: لا تفترض أنك قد فهمت ما يعنيه فعلاً..



اللغة مراوغة، لذلك لا تثق بها تمامًا.. اسأل الناس عما يقصدون، فهذا هو الأسلوب الأمثل كي تفهم ما يقصدون بالفعل..

لكن.. كيف توصل أنت أفكارك بطريقة أكثر ذكاء؟

**كيف تخاطب عقل الآخرين اللاواعي؟؟**

**هل** وجدت يومًا أنك عاجز عن التواصل مع شخص معين..رغم أنك فعلاً حاولت هذا؟

**هل** وجدت أنك لا تحب الحديث مع شخص ما مطلقًا.. دون أن تعرف لذلك سببًا؟

**هل** وجدت أنك لا تستطيع أن تبيع سلعتك إلى عميل ما رغم أنك حاولت إقناعه في استماتة؟

الإجابة هي نعم بالتأكيد..

حسنًا..سنتحدث الآن عن شيء سيكون مفيدًا لك في التواصل مع الناس بشكل أفضل.. شيء يسمى التحدث بإيجابية..

**العقل اللاواعي:**

في البداية أريد أن أوضح لك معلومة صغيرة عن عقلك اللاواعي..



**دعنا نلعب لعبة:**

سأقول لك جملتين.. أرجو منك أن تمعن وتركز فيهما جيدًا:

- **لا تفكر في وردة حمراء**

هل تستطيع؟ حسنًا.. خذ عندك:

- **لا تتخيل سيارة سوداء**

ها؟ هل لاحظت ما حدث؟؟

بالتأكيد فكرت لا إراديًا في الوردة الحمراء، وفي السيارة السوداء كذلك..

**ما معنى هذا؟**

ما حدث ببساطة أيها السادة هو أن عقلنا اللاواعي ليس منطقيًا كما تظن.. ببساطة هو يستقبل أي جملة، ويفكر في كل كلمة على حدة كي يستطيع فهم الجملة ككل... فكي يستطيع فهم الجملتين السابقتين.. كان لا بد أن يدرك أن هناك وردة حمراء في الموضوع وكذلك سيارة سوداء..

**ما الذي يعنيه هذا؟**

يعني أنك إذا أردت أن تؤثر على العقل اللاواعي للشخص الذي تتحدث معه.. وأردت ألا يفكر في وردة حمراء.. فعلى جملتك

ألا تحتوي ورودًا حمراء.. أليس كذلك؟

طبعًا المسألة ليست مسألة وردة حمراء وسيارة سوداء.. الموضوع أعمق من ذلك..

**كي تفهم قصدي اقرأ هذه الأمثلة:**

البائع: الأسعار بتاعتنا مش غالية.. أحنا مش حرامية ونصابين!

هذه الجملة خاطئة تمامًا، وستؤثر في اللاشعور الخاص بالعميل.. سيجد نفسه ببساطة (غير مستريح) لهذه الصفقة دون أن يعرف السبب لكننا نعرف طبعًا..

جملة (مش غالية) سيلتقط العقل اللاواعي كلمة (غالية) لا إراديًا كي يستوعب الجملة.. والجملة الثانية (أحنا مش حرامية ونصابين) سيفهم منها أنهم (حرامية ونصابين)!

هذه الكلمات أوجدها البائع في عقل العميل دون أن يلاحظ أنه قد فعل هذا..

**إذن من المفروض أن يقول البائع مثلاً:**

أسعارنا مناسبة جدًا.. أحنا يهمنا ثقة العملاء!

- تفهم من كده إيه؟؟



تفهم أنك إذا أردت أن تؤثر في الذي أمامك بحاجة، يبقى لازم تستخدم الكلمات الإيجابية المناسبة التي تخلق جو من الراحة في نفسه.. مثل: (رائعة) و(ثقة) في المثال السابق... واهرب من الكلمات السلبية مثل (غالية) و(حرامية ونصابين) حتى لو نفيتها.. مثلما عرفنا مع بعض سابقًا..

**مثـــال:**

الطبيب: - حنا تخاف.. الحقنة مش بتوجع خالص»

ما رأيك في هذا المثال؟؟

فلنستخرج معًا الكلمات السلبية:

أول كلمة سلبية هي: (ما تخافش).. ستجعله يخاف أصلاً أننا ذكرناه الخوف.

ثاني كلمة سلبية هي: (مش بتوجع).. ستجعله هذه الكلمة يتخيل الألم..

إذن كيف يفترض أن يقولها؟

الطبيب: اطمئن.. هتحس براحة بعد ثواني! (ملاحظ إننا ما ذكرناش كلمة «حقنة» أصلاً؟)

(ملحوظة: أثناء ممارستي الطبية -كطبيب أسنان- أفادني هذا الأسلوب جدًا في إقناع المريض بأخذ حقنة البنج.. تجنب الكلمات السلبية المرعبة مثل: ما تخافش- ما تقلقش- ألم... وركز على الراحة والشفاء بعدها، وركز على فوائد الحقنة، وأن حقنة البنج مريحة؛ لأنها حقنة بنج أساسًا.. خدت بالك؟ ببساطة لأن هذه هي الحقيقة، لكن المهم: بأي طريقة ستوصله هذه الحقيقة؟).



**مثـــال:**

البنت لخطيبها: ما تقلقش يا حبيبي.. عمري ما هاخونك أو أكرهك!!

بالطبع شعرت بالصدمة وتقبض قلبك من هذا الكلام، لكنك لا تعرف السبب.. وهي الكلمات السلبية مثل (متقلقش) و(هاخونك) و(أكرهك)!

المفروض الجملة دي تقال كده:

البنت لخطيبها: اطمئن يا حبيبي.. أنا مخلصة لحبنا وهافضل احبك طول العمر!!

أرأيت جمال الجملة؟!

مع أننا نلاحظ أن للجملتين نفس المعنى بالضبط!

## ما الذي يفيدنا في هذا الفصل؟

**مهم جدًا معنى الكلام الذي تقوله..**

**والأهم هو: كيف تقول هذا المعنى..**

**استخدم كلمات إيجابية دائمًا في حياتك..**

ولاحظ الفرق الذي سيحدث في علاقاتك مع الناس..

واعرف هذه الحقيقة..

الذين يستخدمون كلمات سلبية دائمًا في حديثهم، ينفر منهم الناس، ويتجنبون صحبتهم..



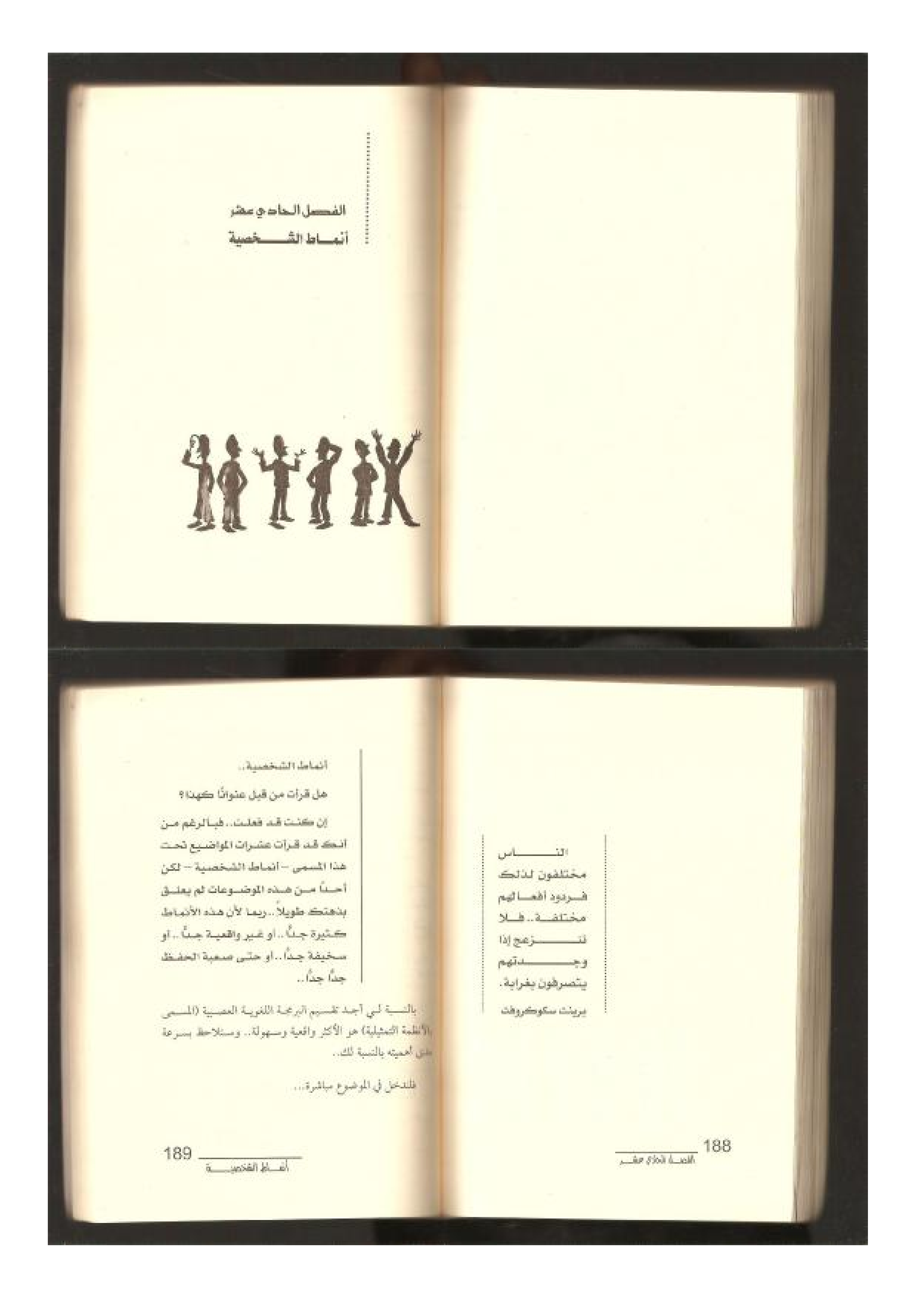
فكّر في شخص لا تحب الحديث معه.. يا ترى ما هو السبب؟؟

يشكو دائمًا؟ يسب كثيرًا؟ يثير الإحباط؟ يلوم الآخرين دومًا؟

ركّز في كلامه، وستجد الكلمات اللي نسميها: الكلمات السلبية..

على عكس الذين نحب الحديث معهم.. فكّر في شخص تحب أن تتكلم معه، وتستمتع بذلك.. مبتسم؟ متفائل؟ يهوّن على من حوله مشاكل الحياة؟ ركّز في كلامه ستجد الكلمات التي نسميها: الكلمات (الإيجابية)..





الفصل الحادي عشر

## أنماط الشخصية

الناس مختلفون لذلك فردود أفعالهم مختلفة.. فلا تنزعج إذا وجدتهم يتصرفون بغرابة.

بريت سكوكروفت



أنماط الشخصية..

هل قرأت من قبل عنوانًا كهذا؟

إن كنت قد فعلت.. فبالرغم من أنك قد قرأت عشرات المواضيع تحت هذا المسمى – أنماط الشخصية – لكن أحداً من هذه الموضوعات لم يعلق بذهنك طويلاً.. ربما لأن هذه الأنماط كثيرة جداً.. أو غير واقعية جداً.. أو سخيفة جداً.. أو حتى صعبة الحفظ جداً جداً..

بالنسبة لي أجد تقسيم البرمجة اللغوية العصبية (المسمى بالأنظمة التمثيلية) هو الأكثر واقعية وسهولة.. وستلاحظ بسرعة مدى أهميته بالنسبة لك..

فلندخل في الموضوع مباشرة...

## الأنظمة التمثيلية

### ما هو العقل؟

العقل - ببساطة شديدة - هو أرشيف ضخم يضم كل المعلومات التي استقيناها في حياتنا.. يخزنها لنستعيدها عند الحاجة..

يستقبل العقل هذه المعلومات من العالم الخارجي عن طريق مصادر المعلومات الخاصة به.. والتي نسميها: الحواس الخمسة..

هذه الحواس الخمسة هي - ببساطة - اللاقطات التي تستقبل المعلومات التي تحيط بنا في هذا العالم..(ما نراه ونسمعه ونتذوقه ونلمسه ونشمه) ثم ترسل هذه المعلومات إلى عقولنا.. كي تقوم بتخزينها هناك..

لكن العقل لا يعتمد على هذه المصادر بصورة متساوية.. فهو يعتمد على بعض المصادر أكثر من غيرها..

فأحيانا يكون العقل عبارة عن ألبوم كبير للصور.. يخزن المعلومات التي تأتيه من حاسة البصر..

وفي أحيان أخرى عبارة عن مسجل للصوت.. يخزن المعلومات التي تأتيه عن طريق حاسة السمع..

وفي أحيان أخرى يكون مخزنًا للمشاعر والأحاسيس.. يخزن



المعلومات التي تأتيه من حواس الشم والتذوق واللمس..

ومن هنا يتم تقسيم الشخصيات إلى:

شخص بصري

شخص سمعي

شخص حسي

دعنا نعرف ما تتميز به كل من هذه الشخصيات بالتفصيل.

### الشخص البصري:

يعتمد عقله أساسًا على المعلومات التي تأتيه من حاسة البصر.. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر أجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف لك شكل البحر وألوان الملابس وأين كان يقف؟ ومن كانوا معه؟ وكيف كان كل منهم يبدو..؟ باختصار: سيصف لك (صورة) مخزنة في عقله..

وبما أنه بصري ستجد أنه يهتم بأناقته، وقد يحكم على الناس من المظاهر.



يتذوق الفن التشكيلي والفنون البصرية.

يفضل التعلم عن طريق رؤية الأشكال التوضيحية والرسوم والصور.

**كلامه:**

- يتحرك بسرعة ويتكلم بسرعة.. وبما أن الكلام يكون في الزفير فقط فستجد تنفسه سريعا وغير عميق.

**قراراته:**

- سريعة ولحظية (متسرع).
- قراراته مبنية على ما يراه.
- يفهم الصورة العامة وقد لا يهتم بالتفاصيل.

**عيوبه:**

- احتمال الخطأ في القرار (نتيجة للقرار السريع).
- يهتم بالنتائج فقط (ربما دون مراعاة الآخرين).
- يميل للتحكم والسيادة (قد يقاطع الآخرين).
- سريع في الحكم على الناس..
- يمل بسرعة.



**حسناته:**

- يهتم بأناقته.
- قيادي ويغوص المخاطر.
- يميل للمنافسة والابتكار.
- يميل لتحقيق نتائج حقيقية.

### الشخص السمعي:

يعتمد عقله أساسًا على المعلومات التي تأتيه من حاسة السمع.. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر أجازة صيفية له على البحر.. ستجد أنه يصف لك متى كان هناك؟ ومن أين كان قادمًا..؟ وقد يحكي لك الحوار الذي دار.. باختصار: سيصف لك (معلومات وأصوات) مخزنة في عقله..

يتذوق الموسيقى، ويحب التنوع في الأصوات..

يفضل التعلم عن طريق السمع والفهم والتحليل.

**كلامه:**

- يتكلم أبطأ من البصري.. وتنفسه أكثر عمقًا.

**قراراته:**

- مبنية على التفكير المنطقي، وجمع المعلومات.

**مميزاته:**

- مستمع جيد.. يستمع كي يجمع المعلومات.
- يفهم الآخرين على نحو أفضل نتيجة لذلك.
- دقيق ومنظم، ويهتم بالتفاصيل.
- لا يمل بسرعة كالبصري.

**عيوبه:**

- البطء في اتخاذ القرار.
- تضييع الوقت في جمع المعلومات.

**الشخص الحسي:**

يعتمد عقله أساسًا على المعلومات التي تأتيه من حواس الشم والتذوق واللمس (الإحساس).. ويتم تخزين المعلومات على هذا الأساس..

لو طلبت منه أن يصف لك ما فعله في آخر أجازة صيفية له



على البحر.. ستجد أنه يصف برودة الجو، ورائحة البحر، وشعوره وأحاسيسه في هذا الموقف.. باختصار: سيصف لك (مشاعر وأحاسيس) مخزنة في عقله..

يميل للمس الأشياء أو شمها أو تذوقها..

إذا قابل شخصًا يحبه، ستجد أنه يلمسه للتعبير عن ذلك (يضع يده على كتفه – يحتضنه....)

**الكلام:**

- بطيء جدًا في الكلام وفي الحركة.. أبطأ من البصري والسمعي، ويتنفس في بطء وعمق (كأنه يتنهد).

**قراراته:**

- مبنية على مشاعره وأحاسيسه وعواطفه.

**عيوبه:**

- قراراته غير مبنية على التحليل المنطقي بل على المشاعر (قد يرفض وظيفة لأنه لم يحب زميله).
- يأخذ كل الأمور بصورة شخصية (حساس).



**مميزاته:**

- طيب ومحب للآخرين.
- صانع سلام، ويحاول أن يحل خلافات الأصدقاء.
- مخلص ورومانسي.

**كيف يتكلم كل منهم؟**

> اللغة مليئة بالمرادفات.. وحين يختار الإنسان كلمة محددة أو تكون له لازمة لغوية؛ فهذا ليس عشوائيًا.. الناس يستخدمون الكلمات – لا إراديًا – التي تعبر عما يريدون التعبير عنه.. ليس الأمر عشوائيًا كما كنا نظن..

هنا سأذكر لك التعبيرات اللغوية الشائعة لكل نظام تمثيلي..

في كل الكتب السابقة في البرمجة اللغوية العصبية ستجد أنهم يكتبون لك هذه التعبيرات باللغة العربية الفصحى فقط.. بصراحة لا أجد هذا مفيدًا.. لأنك لن تجد على وجه البسيطة من يتحدث اللغة العربية الفصحى، إلا لو كان ممثلًا في أحد الأفلام التاريخية أو مسلسلات الكارتون المدبلجة!



لذلك آثرت أن أذكرها لك – جاهزة – باللهجة المصرية، لأنها اللهجة الأكثر شيوعًا في العالم العربي، إن لم تكن لهجتك أساسًا..

| البصري | السمعي | الحسي |
| --- | --- | --- |
| يحاول أن يصف لك الصورة التي يراها في ذهنه.. ويحاول نقلها لك عن طريق هذه التعبيرات:<br>– شايف؟<br>– الموضوع ده (شكله) باخ..<br>– (بص). الموضوع كدا وكدا....<br>– طلباتك في (العالي) قوي..<br>– حالته في (النازل)! | يحاول أن يصف لك الأفكار المطلقة بصوت العقل كما يقولون.. يحاول أن ينقل لك هذا الصوت بتعبيرات مثل:<br>– اسمع.. الموضوع كذا كذا..<br>– سأقول لك.. الموضوع كذا كذا..<br>– قلت لنفسي.....<br>– صوته بيرن في وداني من ساعتها.. | يحاول أن يصف لك ما يشعر ويحس به (أي مشاعره وما يحبه ويلمسه ويشمه).. يحاول أن ينقل لك الأحاسيس الموجودة بداخله بتعبيرات مثل:<br>– حاسس إن الموضوع...<br>– يا بارد!<br>– القضية ريحتها فاحت!<br>– أنا مش مستريح للراجل ده..<br>– الشخص ده مش مريح..<br>– بلاش تضغط عليّ.. |

| البصري | السمعي | الحسي |
|---|---|---|
| - وجهة (نظري) هي... | - الراجل ده سمعته كويسة.. | - مسكت طرف الخيط.. |
| - مش واضح.. | - فيه صوت جوايا بيقول....... | - قلبي اتقبض لما شفته.. |
| - نظرة عامة للموضوع.. | - الفكرة بتترن في وداني.. | - مش مستريح له.. |
| - تخيل؟ تصور؟ | - نشاز.. | - من جوايا.... |
| - عامل منظر.. | - زايط.. | - حبك مدفيني.. |
| - انت شايف نفسك ولا إيه؟ | - فاهمك.. | - الواد ده ملزق.. |
| - (شكلك) كده مش هاتجيبها البر! | - رأيي.... | - بيتصرف بنعومة.. |
| - بابن عليه.... | - كلام فارغ. | - بيتصرف بخشونة.. |
| | - مزعج... | - مالوش طعم من غيرك.. |
| | - الرتم بتاعه مش عاجبني.. | - عامل لي صداع.. |
| | | - الواد ده تقيل.. |
| | | - تقيل على قلبي.. |



**كيف ينظر كل منهم للآخر؟**

- **السمعيون:** يعتبرون البصريين حمقى، لأنهم متسرعون مندفعون - بالنسبة لهم - ولا يفكرون.. ويعتبرون الحسيين عاطفيين أكثر من اللازم ولا يمكنهم اتخاذ قرار صحيح..
- **البصريون:** يملون من بطء السمعيين ويتعجبون من تضييعهم كل هذا الوقت في اتخاذ قرارات بديهية بالنسبة لهم.. كما أنهم يملون الحسيين بسرعة، لأنهم أبطأ منهم بكثير في سرعة الكلام..
- **الحسيون:** يعتبرون البصريين والسمعيين معدومي المشاعر وماديين.. لا يلتفتون لأهم ما في الوجود - بالنسبة لهم - وهو الأحاسيس.. لماذا البصريون سريعو الحركة هكذا؟ ولماذا السمعيون منطقيون لهذه الدرجة؟

**ماذا أستفيد من هذه المعلومات؟**

**بهذه المعلومات تستطيع أن:**

- تعرف النظام التمثيلي لكل شخص (عن طريق ملاحظة



كلامه.. هل يصف صورًا في ذهنه أم أصواتًا ومعلومات أم أحاسيس ومشاعر؟)

- تعامل مع كل شخص طبقًا لنظامه التمثيلي (استخدم الأنماط اللغوية الملائمة لكل نظام تمثيلي - تكلم مع البصري بسرعة ومع الحسي بهدوء...)

- تقنع من أمامك بالطريقة التي تلائمه.. فمثلا:

**لو كنت رجل مبيعات، وأردت أن تبيع هذا الكتاب الذي بين يديك الآن لشخص ما..**

**لو كان بصريًا:** بص، الكتاب ده شكله كويس قوي..أنا شايف إنه مختصر وجايب من الآخر..

**لو كان سمعيًا:** اسمع، الكتاب ده سعره معقول ومفيد جدًا، أكيد سمعت عنه.. أتمنى جدًا؛ لأن أسلوبه منطقي.

**لو كان حسيًا:** الكتاب ده أنا حبيته.. خلاني أحس بالسعادة فعلا، وريحني في حاجات كتير.. تحب تشتريه؟



**أمثلة عملية:**

تعامل مع الأشخاص طبقًا لأنظمتهم التمثيلية.. فسوء التفاهم قد يحدث بسبب اختلاف عمن تعامل معهم في النظام التمثيلي، ليس إلا..

**مثـــال:**

حسام، شخص ذكي جدًا وهو يعرف هذا جيدًا.

لكن كان يشعر بالعجب حين يجد نفسه عاجزًا عن استيعاب بعض الأمور.

كان أصدقاؤه يحاولون وصف شخص ما له. فقد كان حسام هو الوحيد الذي يتذكر اسمه، لكنه لم يستوعب تكون هذا الشخص ضيق العينين واسع الفم ابتسامته غريبة.. لم يلاحظ هذا رغم أنه يعرفه منذ زمن!

كما كان عاجزًا عن وصف شخص ما كما يفعل هؤلاء الناس.

الذي عرفه حسام فيما بعد هو أنه سمعي، وأن أصدقاءه بصريون. لذلك لا يستطيع تذكر (شكل) هذا الشخص بوضوح. بقدر ما يستطيع أن يصف لهم كل شيء آخر عنه.

■ ● ■

**مثـــــال:**

في عيد الحب..

اشترى متولي لزوجته زينب، غسالة ملابس جديدة ليؤكد لها كم يحبها..

إلا أنها لم تحب هذا.. وتعجب متولي جداً حين وجد زينب غاضبة منه لسبب ما لا يعرفه..

كان السبب في بساطة هو أن زينب حسية بينما متولي سمعي..

زينب لم تكن تريد سوى وردة حمراء، وأن يهمس لها بأنه يحبها.. لكنه لم يفعل..

أما متولي فقد كان سمعيًا.. كان تخليه عن العلاوة وشراء هذه الغسالة الغالية كي تستخدمها زينب بدلاً من غسالتهم القديمة عالية الصوت.. هو منتهى الرومانسية بالنسبة له..

السمعيون عمليون لكن الحسيون ليسوا كذلك!

■ ◆ ■

**مثـــــال:**

في جلسة رومانسية هادئة طلب عصام من خطيبته علا أن تصف له أول موعد رومانسي لهما معا..

قالت علا: إنه كان يرتدي قميصه الأبيض الأنيق.. وأنهما كانا جالسين على شاطئ النيل وقت الغروب، وأنه كان وسيمًا، لكنه كان يبدو قلقًا بعض الشيء؛ لأنه كان ينظر لساعته من حين لآخر.. إلا أنها أخرجته من هذه الحالة سريعًا..

تضايق عصام وأصيب بخيبة الأمل.. كان يتوقع أن تقول له أشياء على غرار أن قلبها راح ينبض بعنف أو أنها شعرت بالحنين أو الشوق له أو اللهفة للقائه.. كان يتوقع أن يسمع منها شيئًا كهذا لأنه لو كان مكانها كان ليستغل هذه الفرصة ليصف مشاعره الجياشة في لحظة لقائهما..

لكن مهلاً..

عصام حسي لذلك تم تخزين الذكرى في داخله على هذا النحو..

أما علا فقد كانت بصرية.. كانت الذكرى مخزنة في داخلها كصورة.. كانت تصف الصورة بدقة متناهية لأنها ترسخت في داخلها، فهي تحبه فعلاً..

لم تجد فرصة لتبث لها حبه.. فقد كانت – فقط – تحكي له ما تتذكره، كما طلب منها بالضبط.

**قبل أن ننتهي:**

حين درست على يد د.جون جريندر – مؤسس البرمجة اللغوية العصبية– قال لي: إنه لم يقسم الشخصيات طبقًا للنظام التمثيلي.. بل أن الأشخاص يكونون بصريين في معارض اللوحات الفنية، ويكونون سمعيين في الحفلات الموسيقية، ويكونون حسيين حين يقعون في الحب..

أي: أننا نتنقل بين الأنظمة التمثيلية من حين لآخر..





النظام التمثيلي ليس قانونًا صارمًا.. قد يتغير النظام التمثيلي للشخص من فترة لأخرى.. كما أن الشخص (والكلام لي) قد لا يلتزم بكل صفات نظام تمثيلي.. فقد يكون الشخص بصريًا – حسيًا.. أو سمعيًا – بصريًا.. أو أيا يكن..

الشخص يعتمد على أحد الحواس أكثر من الأخرى لذلك نضعه تحت أحد هذه التقسيمات.. لكنه يستخدم أيضًا حواسه الأخرى لو كنت قد لاحظت.. لذلك فلا تتعجب لو رأيت بصريًا يحمل صفة أو أكثر من صفات الحسيين أو حسيًا يحمل صفة سمعية أو ما إلى ذلك..

■ ◆ ■



## الفصل الثاني عشر

## القيـــادة

القيادة ليست منصبًا...

بل اختيار.

ستيفن كوفي



**هناك كتب عديدة تكلمت عن موضوع القيادة.. لا أعني قيادة السيارات بالطبع، لكن أعني أن تكون قائدًا في حياتك مؤثرًا فيمن حولك..**

لن أدلو بدلوي في هذا الموضوع إلا بكتاب في حجم الكتاب الذي بين يديك الآن.. مشكلتي الحقيقية هي أن مواضيع كثيرة في هذا الكتاب يحتاج كل منها إلى كتاب مستقل كي أستفيض في أن أقول لك ما عندي.. كلغة الجسد والعلاقات الزوجية مثلاً.. لكن لا بأس.. سأذكر لك هنا أسلوبًا جيدًا في القيادة سيفيدك في حياتك اليومية..

### قيادة أم إقناع؟

سنتكلم ها هنا باختصار عن الإقناع.. سأذكر لك أحد أساليبها التي تخاطب العقل اللاواعي.

فالاتصال يتم بينك وبين الآخرين، بطريقين:

- الواعي.
- اللاواعي.



**الاتصال الواعي:** هو الأساليب التي تخاطب عقلك الواعي Conscious mind.. مثل الكلام.. فأنت حين تخاطب الشخص الآخر، فإنه سيفهم – واعيًا – ما تقول..

**الاتصال اللاواعي:** هو الأساليب التي تخاطب عقلك اللاواعي Subconscious mind... مثل لغة الجسد.. أنت لا تفهم واعيًا لغة الجسد، لكن عقلك اللاواعي يلتقط هذه اللغة ويفهمها.. لذلك قد لا تستريح لشخص ما دون أن تدرك السبب.. قد تكون لغة جسده غير متوافقة مع ما يقول فتشعر بالريبة..

هذه الطريقة – التي سأذكرها لك – ستفيدك حين تفاوض؛ لأنها تتعامل على المستويين: الواعي واللاواعي..

الطريف هو أنني حين أذكر التفاوض، يتبادر إلى ذهن القارئ العربي (المفاوضات الفلسطينية – الإسرائيلية) والتي تكون خاسرة دائمًا على طول الخط.. مما يوحي أنه ليس هناك ما يدعى بالتفاوض الناجح..



حسنًا.. لن أكلمك عن التفاوض.. بل سأكلمك عن الإقناع..

جميل.. اتفقنا؟

**أسمع قارئًا يهرش رأسه في حيرة، ويقول:**

- ما علاقة الإقناع بالموضوع؟ اسم هذا الفصل هو القيادة.. ما علاقة القيادة بالإقناع؟

انتظر قليلاً عزيزي القارئ.. لا تلق بالكتاب في أقرب سلة مهملات فأنا لم أنته بعد..

لأجيبك عن هذا السؤال دعني أوضح لك..

### من هو القائد؟

**القائد – عزيزي القارئ – هو ذلك الشخص الذي يتبعه الناس ويطيعوه، لسبب واحد فقط..**

هو أنهم يريدون أن يتبعوه ويطيعوه.. ويفعلون هذا بإرادتهم الحرة.

القائد هو من يكون الناس مقتنعين باتباع أوامره لأنهم مقتنعون بها.

غاندي كان قائدًا رغم أنه كان يرتدي الأسمال.. لأن الناس اتبعوه وآمنوا به..

ومعظم الأنبياء والرسل.. هل كان الناس يتبعونهم مجبرين؟

> **القائد هو من يأخذ الناس حيث يريدون الذهاب..**
>
> **روزالين كارتر**

في الدول الديكتاتورية يحلو للديكتاتور تسمية نفسه قائدًا! لأنه يعاني من نقص في هذه الصفة.. ألا تلاحظ أن كلهم يصرون على أن يوصفوا بهذه الصفة فعلاً؟

لو اتبعك الناس رغمًا عنهم؛ فهذه ليست قيادة.. بل سيطرة.. أسلوب (حقي بذراعي) الذي كلمتك عنه في فصل سابق..

فكي تكون قائدًا حقيقيًا، لا بدّ أن تكون مقنعًا.

**طريقة مجاراة - تغيير:**

هذه الطريقة من الطرق البسيطة التي تخاطب العقل اللاواعي للآخرين.. ما يجعلك قادرًا على إقناعهم بشكل أفضل.

هذه الطريقة تعمل على مستويين كما قلنا.. الواعي



واللاواعي.. وهي تتكون من مرحلتين: المجاراة والتغيير!

ما هذا الكلام؟

سأشرح لك الموضوع بالتفصيل..

## ١- المجاراة:

نميل لا إراديًا للثقة في الناس الذين يشبهوننا.. يتكلمون لهجتنا.. يتصرفون مثلنا..

**مثال:**

لو كنت قد سافرت إلى الخارج لفترة طويلة.. بماذا شعرت حين قابلت شخصًا من نفس جنسيتك؟

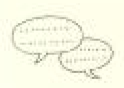
هذه الملحوظة البسيطة التقطها الخبراء ليصمموا هذه الطريقة التي سأكلمك عنها..

المجاراة هي:

> **أن تكتسب ثقة الشخص الآخر بأن تجاريه في رأيه.. ليس هذا فقط بل تجاريه في نبرة صوته ووضع جسمه وكلمات نظامه التمثيلي (انظر: أنماط الشخصية)!!**



**مثال:**

إذا كنت تناقش أمرًا ما مع شخص جالس أمامك.. وكنت تريد أن تقنعه بشيء..

عليك أولاً أن توافقه على وجهة نظره، أن توضح له أنك تتبنى وجهة النظر ذاتها قبل أن تناقش في التفاصيل..

ليس هذا فقط.. فإن كان يتكلم بنبرة صوت عالية وبسرعة، حاول أن تكلمه بنفس النبرة..

لو عقد ذراعيه اعقد ذراعيك.. لو كان يكلمك مبتسمًا، ابتسم.. وهكذا!

لا تحاكي تصرفاته بالضبط، وإلا لظن أنك تسخر منه.. نحن هنا نخاطب عقله اللاواعي الذي يلاحظ كل شيء.. حاول أن تجاري الشخص الآخر دون أن يكون هذا واضحًا سافرًا.. كأن تعقد ساقيك إذا وضع هو ساقًا فوق الأخرى.. لا تقلد الحركة حرفيًا بل أعط الإيحاء أنك مقارب له.

**مثال:**



في حوار تليفزيوني مع كاتب ومحاضر التنمية البشرية الشهير د.إبراهيم الفقي.. كان يتكلم محني الظهر قليلاً، وكان يتكلم في بطء شديد..



تعجبت فالكلام بسيط لم [illegible] [illegible] د. إبراهيم كما تعرفون.. إلا أنني عرفت السبب بعد ثوانٍ.. فقد كان الذي يحاوره هو مفيد فوزي.. الذي يتكلم في بطء وقد كان جالسًا بنفس الطريقة تقريبًا..

هل كان د. إبراهيم يتبع أسلوب المجاراة كي يفهمه مفيد فوزي أكثر؟

■ ■ ■

## ٢- التغيير

**هل** جاريت الشخص الآخر الآن؟

**هل** اتبعت كل تحركات جسمه، ونبرة صوته، واخترت الحديث بكلمات نظامه التمثيلي؟

حسنًا.. لو فعلت ذلك بصورة صحيحة، فإنه يفترض أن الشخص قد أحس بالألفة معك، واستراح لك..

**هل** تريد أن تختبر هذا؟

غيّر الآن حركتك.. إذا كان الشخص يجلس معقود الذراعين، فك أنت عقدة ذراعيك..

لو كنت تمشي في الطريق الصحيح ستجد أنه - ويا للعجب - قد فك عقدة ذراعيه هو الآخر!

لقد وصلت إلى مرحلة القيادة الآن.. هذا الشخص وثق فيك

ويمكنك أن تدلي بدلوك الآن فالوقت مناسب.

**مثـــــال:**

إذا كنت تريد إجراء صفقة مع شخص ما..

أجريت أسلوب المجاراة، وافقت على وجهة نظر الشخص الآخر، ولم تعارضه. هو يطرح وجهة نظره التي يراها سليمة بالنسبة له فاستمع له ودعه يخرج ما في جعبته.. قلدت الرجل لفترة ثم غيرت حركاتك.. فلم يستجب.

كررت المجاراة ثم غيرت الحركة فاتبع نفس الحركة..

رائع.. تدرك أنك سائر في الطريق الصحيح. تبدأ الآن في طرح وجهة نظرك بعد طول المجاراة.

- أنا موافق على كل ما تقول وأقدر أن هذا منطقي.. لكن ألا تتفق معي أننا من الممكن أن نقوم بـ (...) كحل وسط يحلّ هذا الشاكل؟

لاحظ أنك قد وصلت لمرحلة القيادة.. الرجل أصبح يتبع حركاتك أنت.. هذا يعني أنه قد أصبح أكثر قابلية للاستجابة..

ماذا يحدث لو رفض؟

ستجد أنه كسر المجاراة.. قد يرجع إلى الخلف ويعقد ذراعيه غير موافق.

كرر المحاولات السابقة في إصرار، وستصل في النهاية.. لأنك لا تخاطب عقله الواعي فقط، بل تخاطب عقله اللاواعي كذلك.

سيكون الأمر صعبًا في البداية.. لكن بالتكرار ستجد أن الأمر قد أصبح جزءًا من طبيعتك.. كعادة كل الأساليب في هذا الكتاب...



## الفصل الثالث عشر
## لغة الجســـد..





هناك لغة في عينيها، في خدها، في شفتيها.....

وليم شكسبير

### لغـة دون كلمات

في أحد الأيام، حين كنت في طالبًا في الجامعة..

ذهبت مع صديق لي إلى الحرم الجامعي؛ لأنه كان معجبًا بفتاة هناك.. لم يكن قد فاتحها في الموضوع لكنه كان يريد رأيي أولاً لسبب ما..

ولأني لا أصدر أحكامًا مسبقة.. فقد قبلت الذهاب معه لأرى ما هناك..

دخلنا إلى الجامعة وراح صديقي يبحث عنها..

أنا لا أعرفها بصراحة لذلك لم أقدم له يد المساعدة.. الفتيات كثيرات ها هنا، ولا أمتلك العبقرية كي أستنتج أيهن يقصد..

وفجأة.. تكدر وجه صديقي، وانعقد حاجباه في ضيق.. وقال:

- هيا، فلنغادر المكان..

تعجبت من هذا التحول.. فسألته عن السبب.. فقال:

- ها هي تقف مع أحدهم.. يبدو أنها مرتبطة.. كيف لم ألهم هذا..؟

درت بنظري في المكان فوجدت الفتاة التي يقصدها.. وكانت واقفة فعلاً تتبادل الحديث مع أحدهم..

تأملت المشهد قليلاً، وأمسكت ذراعه لأمنعه من المغادرة وقلت:

- مهلاً.. هذا الشخص يعرفها معرفة سطحية.. كما أنها ليست معجبة به.. وفي الغالب سينتهي الحوار بعد فترة وجيزة..

وهذا ما حدث بالضبط.. تبادلا بعض العبارات قبل أن يحييها هذا الشخص ويمضي لحاله..

نظر لي صديقي في دهشة، وقال:

- «كيف عرفت؟ نحن لا نسمع شيئًا مما يقال!»

ليس الأمر معجزة على الإطلاق فالأمر بسيط..

لم أسمع ما يقولون.. لكن لغة جسديهما كانت تصرح بوضوح: المعرفة سطحية ولا يوجد علاقة بينهما، كما أنها لا تتقبله أصلاً!

كيف عرفت؟

هذا ما سنعرفه معًا في هذا الفصل..

**ما هي لغة الجسد؟**

اللغة المنطوقة لا تعبر بدقة عما نريد أن نقوله.. لذلك لا بدَّ من أن نعرف بعض المعلومات عن لغة الجسد..



> **لغة الجسد ليست لغة بالمعنى المفهوم.. لكنها تعطي معلومات عما يكنه الشخص في داخله.. قد لا نستريح أو لا نقتنع بما يقوله شخص ما دون أن نعرف السبب.. والذي قد يكون عدم اتفاق ما يقوله الشخص مع ما يقوله جسده.. مما يشعرنا بعدم الراحة دون أن ندرك السبب..**

العقل اللاواعي لنا جميعًا خبير في لغة الجسد.. فهذه اللغة تعطي معلومات عن الشخص الذي أمامنا عن طريق ملاحظة لغة جسده بشكل لا واعي..

**لماذا علينا أن نعرف لغة الجسد؟**

لغة الجسد مهمة كي نفهم بعض المعلومات عن الشخص الذي نتعامل معه.. هل هو صادق؟ هل هو أهل للثقة؟ هل هو مقتنع بما يقول؟ هذا مهم لأنه يعطينا فهمًا أفضل لمن نتعامل معهم..

لغة الجسد مهمة كذلك لأنها ستفيدنا في التواصل.. كي تقنع شخصًا ما، عليك أن تجعل وضع جسدك ملائمًا لما تريد أن تقنعه به.. لا تقل له شيئًا ما بينما يصرخ جسدك بعكس ما تقول.. قد لا



يكون الشخص الآخر خبيرًا في لغة الجسد لكن عقله اللاواعي خبير كما قلنا.. مما سيعطيه إشارة بذلك غريبة!

**ما هي لغة الجسد؟**

لغة الجسد كأي لغة أخرى.. مكونة من حركات بدلاً من الكلمات..

وكأي لغة.. يختلف معنى الكلمة باختلاف موقعها في الجملة.. لذلك فلا تتسرع بالحكم على المعنى قبل أن تلاحظ كل العوامل الأخرى..

**مثـــال:**

كما ستعرف فإن معنى عقد الذراعين هو (السلبية أو الرفض)، لكن لا تستبعد أن يكون هذا الوضع مريحًا للذي الشخص الذي أمامك تجرد له سبب بمفص!

أتذكر أول ظهور إعلامي لصدام حسين بعد القبض عليه.

ظهر صدام حسين في محاكمة على الهواء مباشرة على كل الفضائيات الإخبارية على اعتبار أنه سبق إعلامي، وإن كنتم تتذكرون، فقد كان الإرسال بدون صوت لسبب ما في البداية.

وتحصل لهذا المحلل الذي قامت إحدى المحطات بحل (ذكي جدًا). فقد استضافوا خبيرًا في لغة الجسد كي يشرح للمشاهدين ما يقال أمامهم على الشاشة.

تابعت في شغف ما يقول على اعتبار أنه خبير كما يقولون.



راح هذا الخبير يؤكد أن حركات جسم صدام تدل على الذل والمهانة والانكسار، وكان يقولها متشفيًا، وكأنما قد طلب منه أن يقول رأيه الشخصي في صدام.

لكن هذا لم يكن صحيحًا بالمرة، فقد كان صدام يشير بسبابته نحو الناس، وهو يتكلم. وهي علامة قوية من علامات لغة الجسد والتي تدل على التهديد والإحساس بالتفوق. وهو ما اتضح فعلاً حين أذيع الصوت. فقد كان صدام حسين يهدد القاضي أحمد العلي فعلاً! إن كلكم تتذكرون هذا الحدث الغريب!

لغة الجسد مهمة.. وستدرك مدى أهميتها بعد انتهائك من هذا الفصل.

لا داع للمقدمات.

فلندخل في الموضوع مباشرة

**منطقة الأمـــان**

هناك بعض الأشخاص نسمح لهم بالاقتراب منا.. بينما لا نسمح للآخرين بذلك..

هذا يرجع لما نسميه: منطقة الأمان!

منطقة الأمان ببساطة هي ما تراه في الرسم!



**المنطقة (أ)**

هي المنطقة المخصصة للأغراب الذين لا تعرفهم.. أنت تسمح للشخص الذي يستوقفك في الشارع ليسألك عن الوقت، تسمح له أن يقف فيها.. ولا تسمح له بالاقتراب أكثر من هذا!

**المنطقة (ب)**

هي المنطقة المخصصة للمعارف.. أي المخصصة لزملاء العمل.. المخصصة لأقاربك الغير مقربين.. أنت لا تسمح لهم بالاقتراب أكثر من هذا..

**المنطقة (ج)**

هي المنطقة المخصصة للمقربين جدًا.. الذين تسمح لهم بملامستك أو الوقوف تمامًا بجوارك.. وهي المنطقة المخصصة لشريك حياتك ووالديك -واسمح لي- حيوانك الأليف إن كنت تمتلك واحدًا!

هذه المنطقة تختلف مساحتها من شخص لآخر.. كما تختلف من شعب لآخر..

فمنطقة الأمان عند العرب أقل مساحة من منطقة الأمان عند الإنجليز مثلًا.. فهم لا يسمحون بالتلامس الذي يحدث عندنا بكثرة



حين نحيي بعضنا البعض.. ومساحتها عند الأمريكيين أقل منها عند الإنجليز لكنها لا تزال أكبر من العرب.. وهكذا..

ومنطقة الأمان حين نتحدث عن الجنسين، تختلف كذلك من شعب لآخر.. فبعض العرب المسافرين للخارج، قد يسيئون الظن بزميلات العمل الأجنبيات حين يلاحظون أنهن يقتربن منهم أكثر من اللازم.. في حين أنها مجرد فروق في مساحات منطقة الأمان..

**سوء التفاهم يحدث بكثرة حين تختلط الثقافات.. فعندنا – نحن العرب – نسمح للمقربين بالاقتراب من المنطقة (ج) على سبيل الترحيب وإظهار الود.. فالأحضان والقبلات المتبادلة ما هي إلا سماح مؤقت للأغراب بالاقتراب من المنطقة المخصصة للمقربين..**

سوء التفاهم يحدث حين يحيي أصحاب الثقافات المختلفة بعضهم.. فلو حييت ألمانيًا كما تحيي صديقك.. فلن يعتبر هذا ودًا منك بل سيعتبره وقاحة..

دعك من أن تبادل القبلات والأحضان بين الرجال في الغرب، سيصمك إلى الأبد بشبهة لا داع لذكرها هنا..



**عقد الذراعين**

عقد الذراعين يعتبر من أشهر علامات لغة الجسد.. القلب والرئتين من أهم أعضاء الجسم إن أردت رأيي.. لاحظ أن هذين العضوين قد تم وضع قفص صدري ليحميهما نظرًا لأنهما أعضاء حيوية جدًا.. تمامًا كالمخ الذي وضع داخل جمجمة صلبة كي تحميه..



في قديم الزمان.. كان الإنسان البدائي يحمي هذه الأعضاء الموجودة في صدره حين يتعرض للخطر.. فكان يضع ذراعيه أمام صدره..

بمرور الزمن تطورت هذه الحركة لتصبح ما اصطلحنا على تسميته عقد الذراعين..

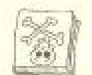
كي نفهم ما الذي تعنيه هذه الحركة في هذه الأيام.. علينا أن نتفق ضمنيًا على شيء هام.. وهو:

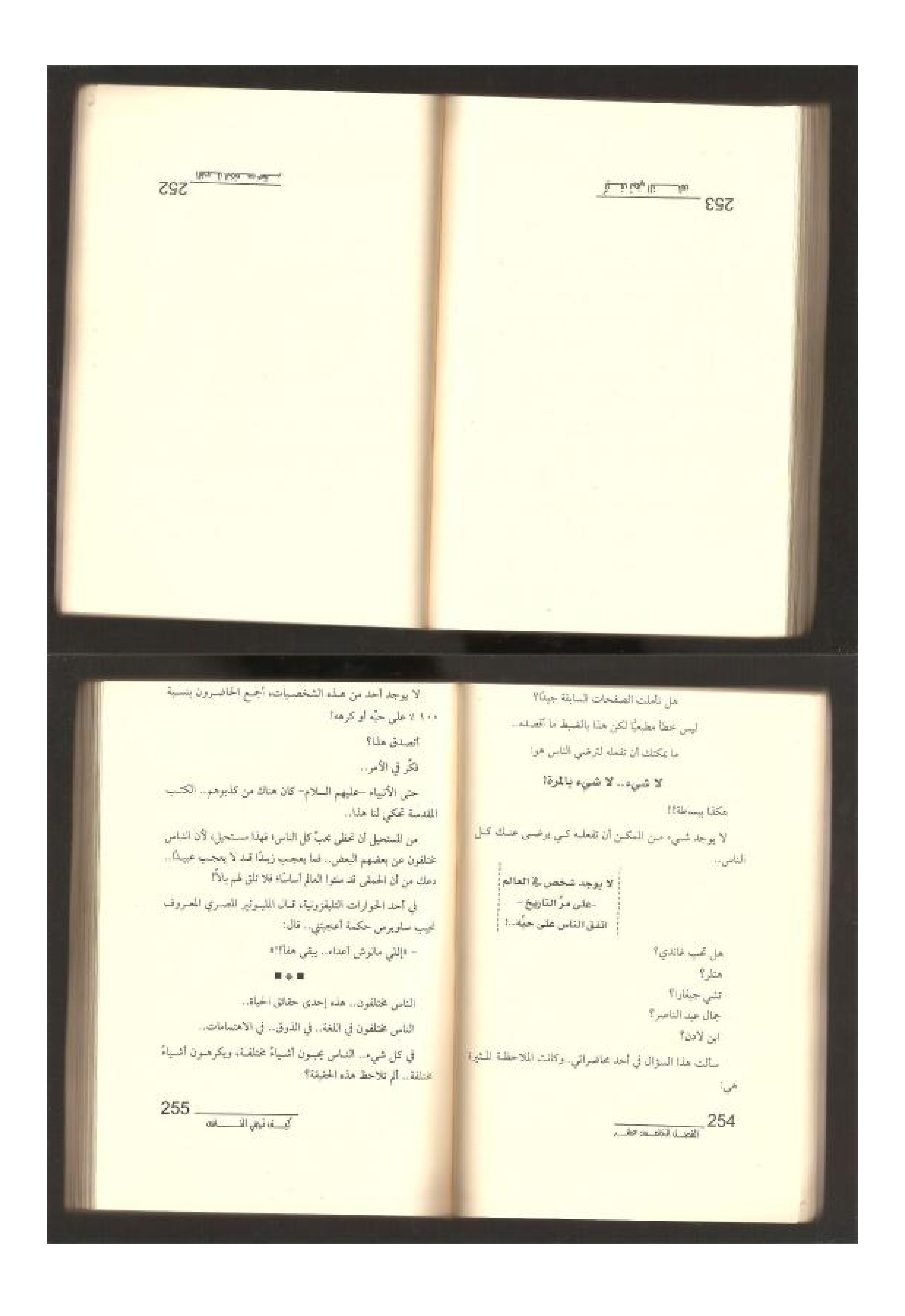
عمومًا: عقد الذراعين حركة سلبية..

**متى يعقد الإنسان ذراعيه؟**

يعقد المرء ذراعيه حين يشعر بالخطر أو حين يكون في وضع سلبي..











هل تأملت الصفحات السابقة جيدًا؟

ليس خطأ مطبعيًا لكن هذا بالضبط ما أقصده..

ما يمكنك أن تفعله لترضي الناس هو:

**لا شيء.. لا شيء بالمرة!**

هكذا ببساطة؟!

لا يوجد شيء من الممكن أن تفعله كي يرضى عنك كل الناس..

> **لا يوجد شخص في العالم**
> **-على مرّ التاريخ-**
> **اتفق الناس على حبّه..!**

هل تحب غاندي؟

هتلر؟

تشي جيفارا؟

جمال عبد الناصر؟

ابن لادن؟

سألت هذا السؤال في أحد محاضراتي.. وكانت الملاحظة المثيرة هي:



لا يوجد أحد من هذه الشخصيات، أجمع الحاضرون بنسبة ١٠٠ ٪ على حبّه أو كرهه!

أتصدق هذا؟

فكّر في الأمر..

حتى الأنبياء -عليهم السلام- كان هناك من كذبوهم.. الكتب المقدسة تحكي لنا هذا..

من المستحيل أن تحظى بحبّ كل الناس؛ فهذا مستحيل، لأن الناس يختلفون عن بعضهم البعض.. فما يعجب زيدًا قد لا يعجب عبيدًا.. دعك من أن الحمقى قد ملئوا العالم أساسًا، فلا تلق لهم بالاً!

في أحد الحوارات التليفزيونية، قال الملياردير المصري المعروف نجيب ساويرس حكمة أعجبتني.. قال:

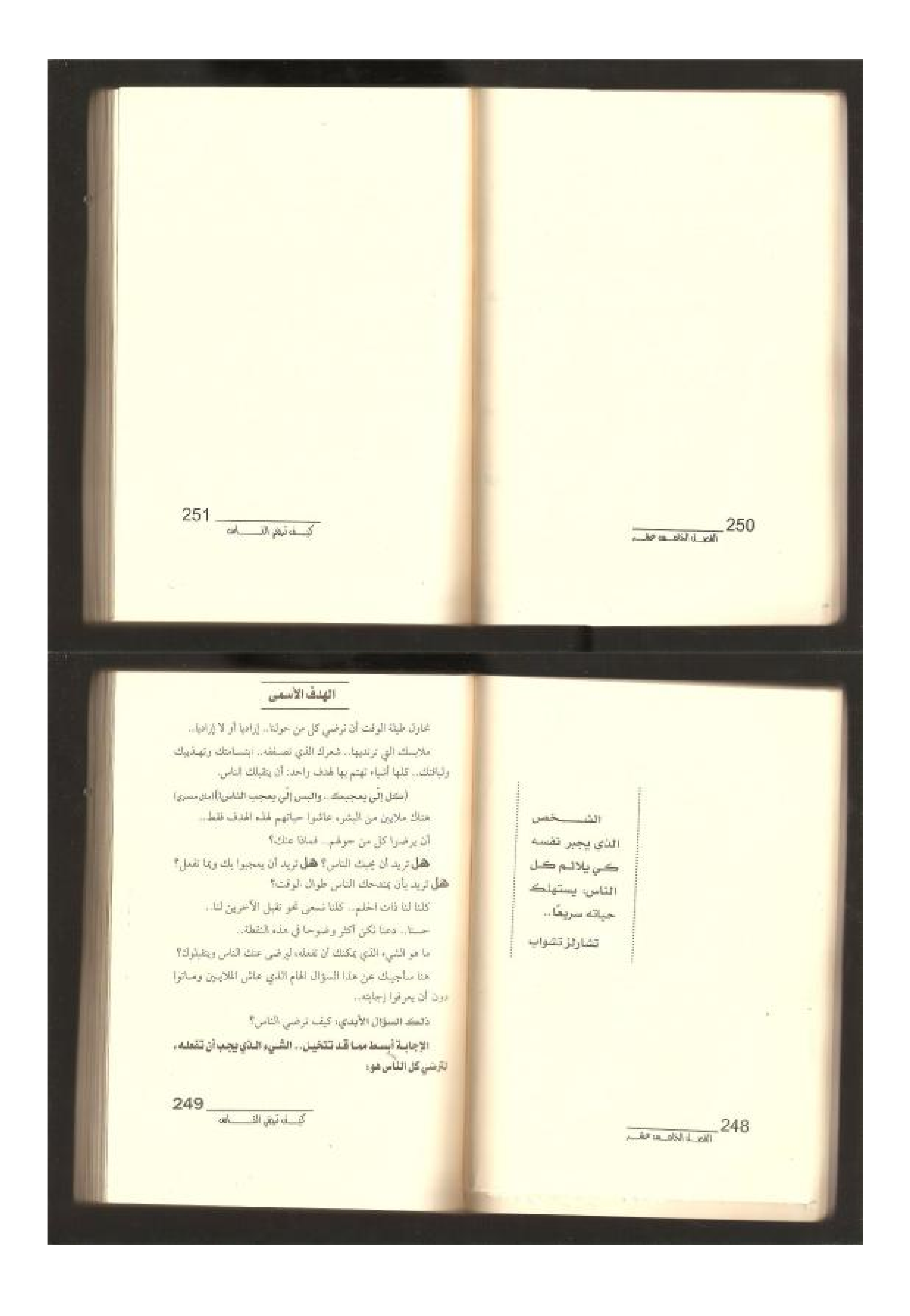
- «اللي مالوش أعداء.. يبقى هفأ!»

■ ❋ ■

الناس مختلفون.. هذه إحدى حقائق الحياة..

الناس مختلفون في اللغة.. في الذوق.. في الاهتمامات..

في كل شيء.. الناس يحبون أشياءً مختلفة، ويكرهون أشياءً مختلفة.. ألم تلاحظ هذه الحقيقة؟



الشـــــخص
الذي يجبر نفسه
كي يلائم كل
الناس، يستهلك
حياته سريعًا..

تشارلز تشواب



## الهدف الأسمى

نحاول طيلة الوقت أن نرضي كل من حولنا.. إراديا أو لا إراديا..

ملابسك التي ترتديها.. شعرك الذي تصففه.. ابتسامتك وتهذيبك ولباقتك.. كلها أشياء تهتم بها لهدف واحد: أن يتقبلك الناس.

(كل إللي يعجبك.. والبس إللي يعجب الناس) (مثل مصري)

هناك ملايين من البشر، عاشوا حياتهم لهذا الهدف فقط..

أن يرضوا كل من حولهم.. فماذا عنك؟

**هل** تريد أن يحبك الناس؟ **هل** تريد أن يعجبوا بك وبما تفعل؟ **هل** تريد بأن يمتدحك الناس طوال الوقت؟

كلنا لنا ذات الحلم.. كلنا نسعى نحو تقبل الآخرين لنا..

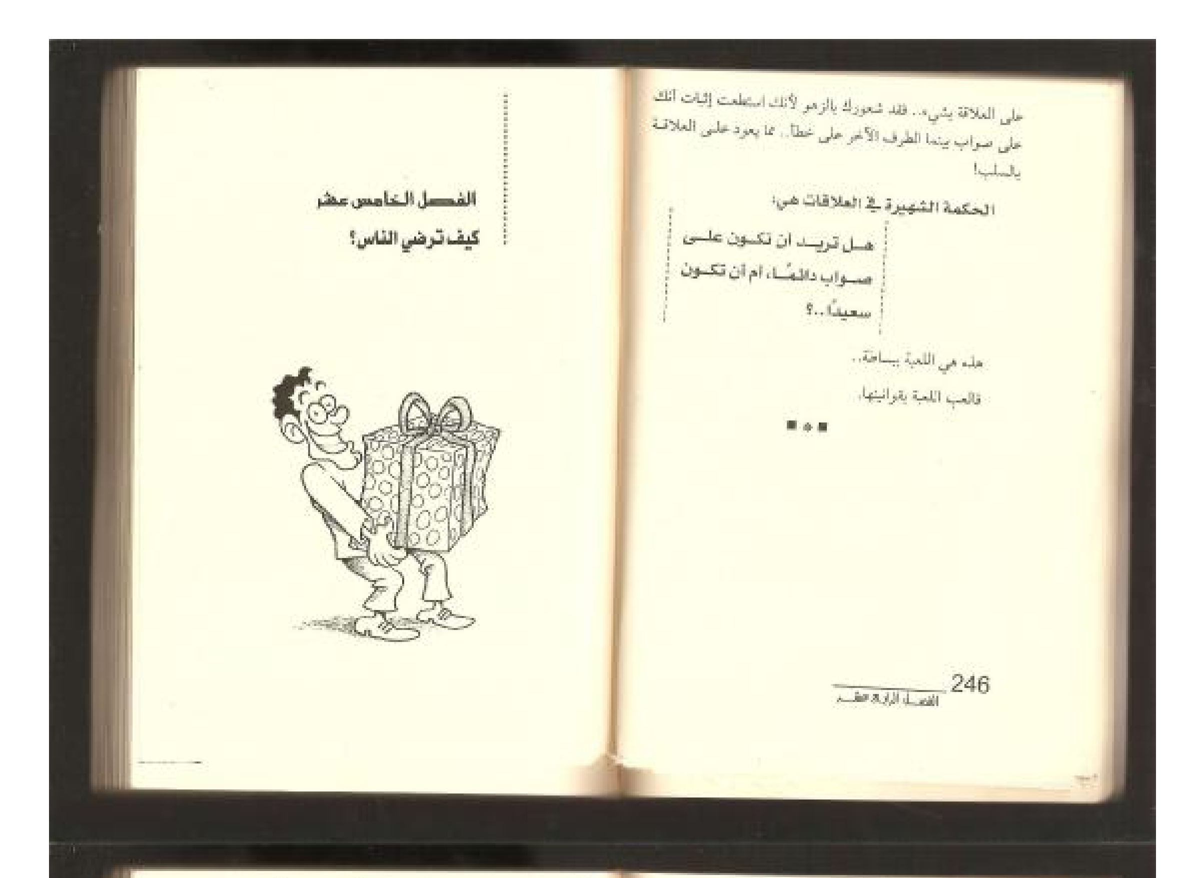
حسنًا.. دعنا نكن أكثر وضوحا في هذه النقطة..

ما هو الشيء الذي يمكنك أن تفعله ليرضى عنك الناس ويقبلوك؟

هنا سأجيبك عن هذا السؤال الهام الذي عاش الملايين وماتوا دون أن يعرفوا إجابته..

ذلك السؤال الأبدي: كيف نرضي الناس؟

**الإجابة أبسط مما قد تتخيل.. الشيء الذي يجب أن تفعله، لترضي كل الناس هو:**



على العلاقة بشيء.. فقد شعورك بالزهو لأنك استطعت إثبات أنك على صواب بينما الطرف الآخر على خطأ.. مما يعود على العلاقة بالسلب!

الحكمة الشهيرة في العلاقات هي:

> هـل تريـد أن تكـون علـى صـواب دائمـًا، أم أن تكـون سعيدًا..؟

هذه هي اللعبة ببساطة..

فالعب اللعبة بقوانينها.

■ ◆ ■



## الفصل الخامس عشر
## كيف ترضي الناس؟

## التفكير المتوازي

هذا التعبير للعالم الكبير د. إدوارد دي بونو (وهو كاتب تخصص فقط في الكتابة عن أساليب التفكير)، وهو أسلوب يحل الكثير من الخلافات بصراحة..

سأوضح لك الأمر من وجهة نظري..

تأمل معي هذا المثال..

**مثـــال:**

سالم وسالي يريدان هذه البرتقالة.. بالتأكيد سيدور الحوار بينهما على غرار:

أنا من اشتراها!!

أنا رأيتها قبلك!

أنا رجل البيت، ولا بدّ من أن آكل البرتقال!

يجب أن تترك لي البرتقالة لأنني امرأة!!

قد يدور الحوار على هذا النحو، ولن يخرج الحل عن:

سأترك لك البرتقالة كلها لأنني أحبك.

أو

- فليأخذ كل منا نصف البرتقالة.

قد تجد أن الحل الثاني أكثر عبقرية إلا أنه ليس كذلك.. فهذا الأسلوب في حل المشاكل جعل كل منهم يحصل على نصف ما يريد فقط.. هذا لأن هذا الأسلوب تجاهل نقطة هامة جدًا: وهي فهم كل شخص لاحتياجات



الآخر، وطريقة تفكيره، ومعرفة ما يريده بالضبط.

لو جلسنا معًا وقدر كل منهما احتياجات الآخر وتفهم موقفه.. قد يدور الحوار كالتالي:

أنا جائع، وأريد أن آكل البرتقالة..!

لست جائعة لكنني أريد قشر البرتقالة لصنع بعض الكريم!

هل فهمت هذا المثال الجدلي؟

في هذه الحالة سيحصل كل منهم على (كل) ما يحتاجه.. لأن كل منهم تقرب للآخر وحاول فهم احتياجاته بالضبط، بدلاً من تركيز كل شخص على ما يريده هو فقط!

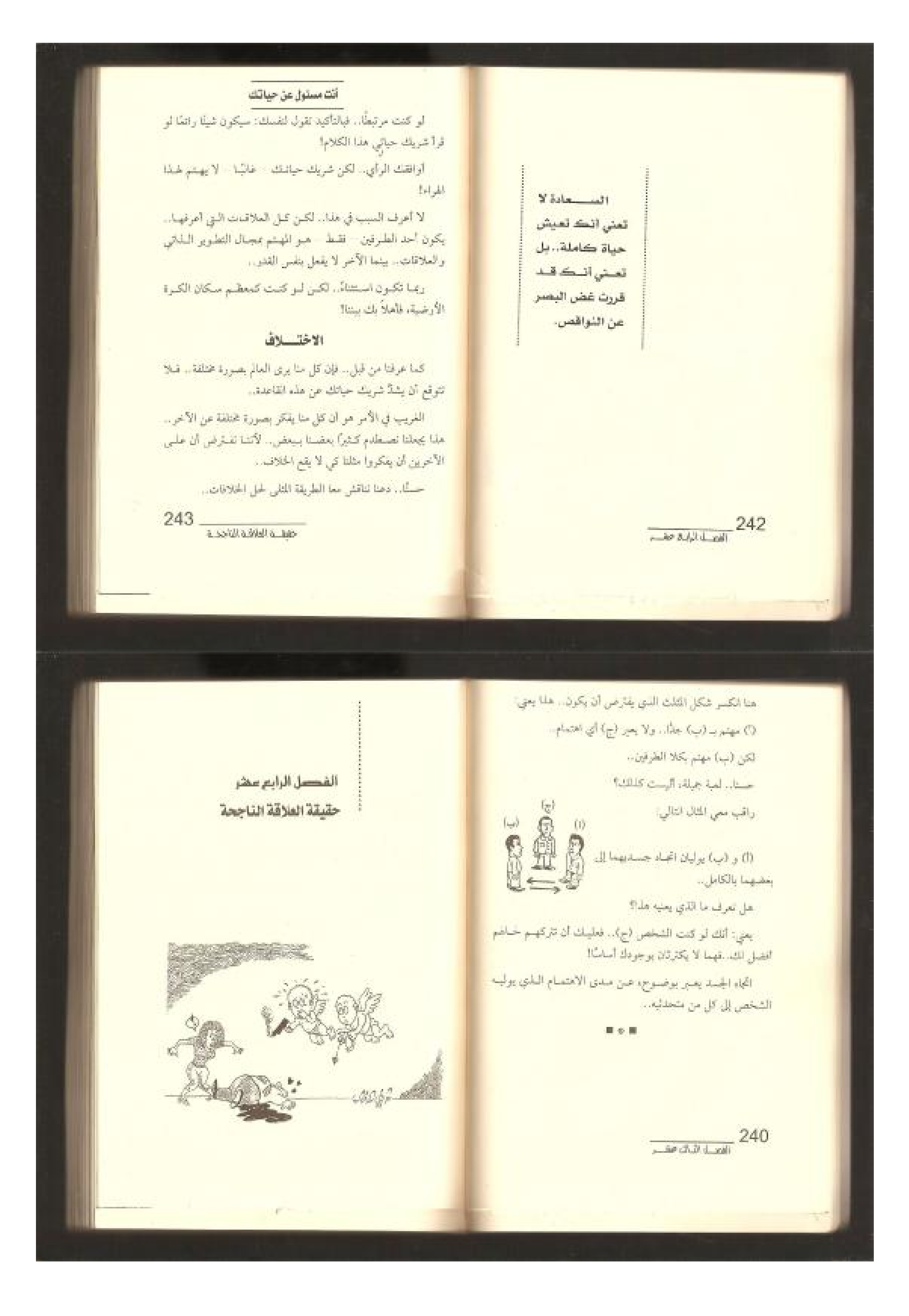
## من المخطئ؟

من الغريب أننا نعتقد في كل خلاف أن يكون هناك طرف مخطئ..

وهذا خطأ كما عرفنا.. لا تسرع في الحكم على أحد الأطراف بالخطأ فلا يوجد من يؤمن أنه مخطئ.. لكل شخص مبررات تجعله يعتقد أنه على صواب.. ولكل منا احتياجاته التي قد تختلف عن احتياجاتنا نحن.. عليك أن تتفهمها لتحصل على تواصل أفضل.

كذلك من الممكن حل الصراع دون أن يخسر أحد.. أن يكون كلا الطرفين فائزًا كما في المثال السابق..

لا تحاول في كل خلاف أن تثبت أنك على حق.. فهذا لن يعود



السـعادة لا تعني أنك تعيش حياة كاملة.. بل تعني أنك قد قررت غض البصر عن النواقص.



## أنت مسئول عن حياتك

لو كنت مرتبطًا.. فبالتأكيد تقول لنفسك: سيكون شيئًا رائعًا لو قرأ شريك حياتي هذا الكلام!

أوافقك الرأي.. لكن شريك حياتك - غالبًا - لا يهتم بهذا المراء!

لا أعرف السبب في هذا.. لكن كل العلاقات التي أعرفها.. يكون أحد الطرفين - فقط - هو المهتم بمجال التطوير الذاتي والعلاقات.. بينما الآخر لا يفعل بنفس القدر..

ربما تكون استثناءً.. لكن لو كنت كمعظم سكان الكرة الأرضية، فأهلاً بك بيننا!

## الاختـــلاف

كما عرفنا من قبل.. فإن كل منا يرى العالم بصورة مختلفة.. فلا تتوقع أن يشذ شريك حياتك عن هذه القاعدة..

الغريب في الأمر هو أن كل منا يفكر بصورة مختلفة عن الآخر.. هذا يجعلنا نصطدم كثيرًا بعضنا ببعض.. لأننا نفترض أن على الآخرين أن يفكروا مثلنا كي لا يقع الخلاف..

حسنًا.. دعنا نناقش معًا الطريقة المثلى لحل الخلافات..



هنا انكسر شكل المثلث الذي يفترض أن يكون.. هذا يعني:

(أ) مهتم بـ (ب) جدًا.. ولا يعير (ج) أي اهتمام..

لكن (ب) مهتم بكلا الطرفين..

حسنًا.. لعبة جميلة، أليست كذلك؟

راقب معي المثال التالي:

(أ) و (ب) يوليان اتجاه جسديهما إلى بعضهما بالكامل..

هل تعرف ما الذي يعنيه هذا؟

يعني: أنك لو كنت الشخص (ج).. فعليك أن تتركهم - أفضل لك.. فهما لا يكترثان بوجودك أساسًا!

اتجاه الجسد يعبر بوضوح، عن مدى الاهتمام الذي يوليه الشخص إلى كل من متحدثيه..

■ ● ■



# الفصل الرابع عشر

# حقيقة العلاقة الناجحة

**مثـــال:**

حين التجول في أي جامعة، يسترعي انتباهي هذا المشهد:

فتاة واقفة وحولها عدد من الشباب يتكلمون معها.. ويحاول كل منهم أن يريها أنه أكثر ظرفًا وروعة من الآخرين!

استخف بهذا المشهد لأنني لم أسمح لنفسي يومًا أن أكون أحد هؤلاء المستعرضين..

المهم.. حين ترى هذا المشهد يمكنك أن تلعب هذه اللعبة:

لاحظ قدمي الفتاة.. هناك قدم تتقدم الأخرى.. انظر إلى من تشير من هؤلاء المستظرفين..

ستجد أنها تشير نحو الشخص الذي تستظرفه فعلاً وسط هذه المجموعة البلهاء..

ألم أقل لك: إنها معلومة مفيدة؟!

القدم تشير نحو شيء ما.. لاحظ ما هو!

## اتجاه الجسد

هناك ملحوظة هندسية لطيفة ستلاحظها إذا راقبت مجموعة من الناس يتحدثون..

إذا كان المتحدثون ثلاثة: سيتخذون شكل المثلث..

أما إذا كانوا أربعة: فسيتخذون شكل المربع..



وهكذا..

الفكرة هنا هي:

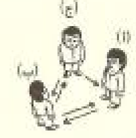
حين يكلم المرء أكثر من شخص.. فإنه يعبر عن اهتمامه بتوزيع اتجاه جسده نحوهم بالتساوي..

أعني: لو كنت تحدث شخصين.. فإنك تولي كل منهم نصف اتجاه جسدك..

دعنا نرى بعض الأمثلة:

هذا الوضع يعبر بوضوح عن اهتمام الشخص (أ) بكلا الشخصين..

لكن.. فكر معًا هذه الحالة:




الشخص (أ) يولي اتجاه جسده بالكامل إلى الشخص (ب)..



**مثـــال:**

كنت في انتظار شادي لنذهب معًا إلى السينما لأن سيارتي كانت في الصيانة.. إلا أنه لم يأت!

ولما كنت متضايقًا لضياع موعد الفيلم.. فقد ذهبت إليه فيما بعد كي أعرف سبب هذا القلق الذي لا داع له..

قال لي شادي:

- أعتذر بشدة يا شريف.. لقد ركبت السيارة فعلاً وهممت بالذهاب إليك.. لكنني قابلته تامر في الطريق وكان يحتاج المساعدة فتأخرت..

- احك لي هذا الموقف بالتفصيل.. هكذا قلت له..

فكان رده:

- لقد كانت سيارته معطلة في الشارع المجاور لمنزلي وكان واقفًا وحده يحاول تصليح السيارة.. كان قد نسي هاتفه المحمول في منزله.. فلم يستطع أن يكلم أحدًا لنجدته..

عرفت أنه كاذب.. وأن سبب تأخيره شيء آخر لا يريد قوله لي.. لسبب بسيط جدًا..

أنه كان ينظر ناحية اليمين، وهو يتكلم!

■ ● ■



## الإشارة بالقدم

علامة أخرى مهمة من علامات لغة الجسد..

حين يكلم المرء شخصًا ما.. فإن إحدى قدميه قد تتقدم الأخرى لو تشير في اتجاه معين..

لاحظ هذا الأمر.. هذه الحركة تعطي بعضًا من الراحة والاتزان في الوقوف.. لكنها تعني – في لغة الجسد – أشياء أخرى..

حين يكلم شخص ما شخصًا آخر.. فإن اتجاه إشارة قدمه يوحي ما إذا كان (مقبلاً) على هذا الشخص أم لا.. فلو كانت هذه القدم تشير نحو هذا الشخص.. فإن هذا يعني بوضوح: أنا مهتم جدًا بهذا الشخص وما يقوله.

هذه الحركة قد تكون علامة لمعرفة ما إذا كان الشخص الذي أمامك مهتم بما تقول (وإن كانت لا تعني أنه غير مهتم)..

لا تستخف بهذه المعلومة.. فهذه الحركة مهمة فعلاً..

**أسئلة للتخيل السمعي:**

- تخيل صوت والدك لو كان مغنيًا.
- تخيل صوت رئيس الثاني، وكأنك تسمعه الآن.
- تخيل صوت مطربك المفضل لو كان أرفع كثيرًا..

### ما الذي تعنيه نظرة العين نحوك؟!!

قد تواجه مشكلة في أحد تجاربك السابقة.. حين يقوم الشخص الذي تسأله بالنظر إليك أنت، وقد أرخى جفنه العلوي قليلاً!

هذه العلامة تسمى (التذكر اللاتركيزي).. هذا الشخص عينه لا تشجع على قراءتها الآن.. ربما في وقت آخر حين يكون ذهنه أكثر صفاءً.

### ما الذي تعنيه نظرة العين في الاتجاه الخطأ؟

ربما واجهتك مشكلة أخرى.. وهي أن الشخص الذي سألته قد نظر في اتجاه مختلف عما تفترض أنه سيفعل (كأن يجيب على سؤال تخيل بالنظر نحو اليسار)..

هناك حل مريح جدًا، هو أن تعتبر هذا الكلام فارغًا، وتبحث عن كتاب آخر لا يتكلم عن قراءة نظرات العيون!



لكن للأسف هناك تفسير منطقي لهذا.. وهو أن هذا الشخص يتذكر بدلاً من أن يتخيل..

**فمثلاً:**

لو طلبت من شخص أن (يتخيل) صوت الديناصورات.. انت تعرف أنه لم يسمع صوت الديناصورات من قبل لذلك تفترض انه سيقوم بتخيله. إلا انه قد يكون أكثر دهاءً منك، ويقوم (بتذكر) صوت الديناصورات في فيلم Jurassic park مثلاً. ومن ثم سينظر لليسار بدلاً من اليمين كما تفترض.

غالبًا يكون من الصعب — مهما كانت الأسئلة متقنة- أن تجعل شخصًا يتخيل شيئًا ما.. لكن يمكنك أن تلاحظ هذه الحركة العفوية في عيون من تتعامل معهم، حين يتخيلون شيئًا دون أن تطلب منهم أنت ذلك..

### ما الذي استفيده من هذا الكلام؟

هذا الموضوع مهم، ولم تضيِّع وقتك حين قررت قراءته.. إذ أنه — لو حفظته وتدربت على استخدامه – سيجعلك قادرًا على معرفة ما يدور في داخل عقول الآخرين.. سيفيدك هذا في كثير من الأحيان كما يحدث معي فقد أصبح جزءًا من لا إراديًا في حياتي تعودت عليه..



حسنًا.. دعني لا أضيع وقتك في الاستطراد.. الرسم سيوضح لك الأمر..

**تجربة:**

جرِّب مع أشخاص مختلفين كل من حركات العين.. ويمكنك الاستعانة بالأسئلة التالية:

**أسئلة للتذكر البصري:**

- ما شكل أستاذك في الرياضيات في الإعدادية؟
- ماذا كنت أرتدي بالأمس؟
- صف لي منزلك.
- ما هي ألوان علم الجزائر؟

**أسئلة للتذكر السمعي:**

- تذكر صوت جدك، وكأنك تسمعه الآن.
- تذكر أغنية كمل كلامك، وكأنك تسمعها الآن.
- تذكر صوت جرس المدرسة، وكأنك تسمعه الآن.
- تذكر صوت تلاوة العجمي، وكأنك تسمعه الآن.



### ما الذي تعنيه نظرة العين نحو اليمين؟

حين ينظر المرء عفويًا نحو اليمين - يمينه هو- وهو يتكلم.. فهذا يعني أنه (يتخيل) شيئًا ما..

ليس هذا فقط.. بل لكل زاوية للنظر نحو اليسار معنى!

فحين يتخيل (صوتًا)؛ فإنه ينظر نحو اليمين مباشرة.

أما حين يتخيل (مشهدًا)؛ فإنه ينظر لليمين بزاوية للأعلى.

حسنًا.. دعني لا أضيع وقتك في الاستطراد.. الرسم سيوضح لك الأمر..

**تجربة:**

جرِّب مع أشخاص مختلفين كل من حركات العين.. ويمكنك الاستعانة بالأسئلة التالية:

**أسئلة للتخيل البصري:**

- تخيل شكلك في الخمسين.
- تخيل شكل (فلانًا) لو كان له شارب.
- تخيل غرفتك لو تم طلاء جدرانها باللون الأخضر.
- تخيل شكل الكورنيش لو تم ردم النيل.

عشوائية بالمرة.. بل تعكس بكل وضوح ما يدور في خلد هذا الشخص..

سأعطيك هنا إشارات العين ومدلولاتها.. كي تستطيع فهم الآخرين – حرفيًا – من نظرات عيونهم.

### يمين – يسار:

هناك نصفين للمخ كما تعلمون.. ولكل نصف منهما وظيفة معينة.

**نصف المخ الأيسر:** هو النصف المتخصص للحقائق والمعلومات.. هو النصف المتخصص للتفكير المنطقي والتحليل العقلاني.

**نصف المخ الأيمن:** هو النصف المتخصص للخيال.. للتذوق الفني والإبداع وما إلى ذلك..

هل عرفت الفرق؟

حسنًا.. دعنا نعرف ما فائدة ذلك بالنسبة لنا..

### نظرات العيون:

حين يحاول المرء أن يتذكر شيئًا ما.. فإن عينه تتجه – لا إراديًا – في اتجاه اليسار!



وكأنها تحاول أن تسترجع هذه المعلومة من نصف المخ الأيسر (المتخصص للحقائق والمعلومات المخزنة!)

هل تصدق هذا؟

حسنًا.. دعنا نلعب معًا هذه اللعبة المسلية..

### تجربـــة:

احضر أقرب شخص إليك، وأنت تقرأ هذه السطور.. اجعله يجلس أمامك، واسأله هذا السؤال:

– ماذا فعلت بالأمس بعد أن استيقظت من النوم مباشرة؟

لاحظ حركة عينه.. ستجد أن عينه قد تتحرك في اتجاهات كثيرة، لكنها ستثبت للحظات ناحية اليسار (يساره هو) كي تحضر المعلومة من هناك!

### ما الذي تعنيه نظرة العين نحو اليسار؟

حين ينظر المرء عفويًا نحو اليسار – يساره هو – وهو يتكلم.. فهذا يعني أنه (يتذكر) معلومة ما..

ليس هذا فقط.. بل لكل زاوية للنظر نحو اليسار معنى!

فحين يتذكر (صوتًا سمعه)؛ فإنه ينظر نحو اليسار مباشرة.

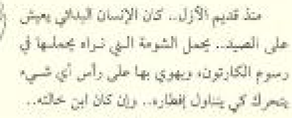
أما حين يتذكر (مشهدًا رآه)؛ فإنه ينظر لليسار بزاوية للأعلى.



**عمومًا:** عقد الذراعين حركة سلبية..

تجنبها حين تريد أن تشعر بالثقة..

### الكـــف



منذ قديم الأزل.. كان الإنسان البدائي يعيش على الصيد.. يحمل الشومة التي نراه يحملها في رسوم الكارتون، ويهوي بها على رأس أي شيء يتحرك كي يتناول إفطاره.. وإن كان ابن خالته..

وبمرور القرون.. تطور الإنسان وأصبح لا يتبع هذا الأسلوب الخالي من اللياقة.. لكن ترسب في الوجدان الجمعي لدينا أن علامة إظهار الكف تعني:

أنا لا أحمل سلاحًا.. أنا مسالم!

لذلك فبعض الشعوب تلقي التحية عن طريق إظهار الكف عاليًا.. إنها تعني بلغة الجسد: أنا شخص مسالم جدير بالثقة ولا أنوي أن أوذيك.

حاول أن تظهر كفك بصورة عفوية إذا ما أردت أن تظهر بمظهر الصادق.. فهذه العلامة يلتقطها العقل اللاواعي كعلامة إيجابية.



### مثـــال:

لهذا السبب، أنت ترتاب في شخص لا تعرفه، يكلمك ويديه في جيبه، ويطلب منك شيئًا!

### الإشارة بالسبابة:

هناك علامات أخرى لليد.. ربما أشهرها هو الإشارة بالإصبع السبابة..

هذه العلامة توحي عمومًا بالشر وبالتهديد والوعيد.. حاول أن تتجنبها إذا ما أردت أن تقنع من أمامك وتكتسب ثقته..

لكن لا تتسرع – كما قلنا – في الحكم على معنى هذه الحركة.. لأنها قد تعني أن الشخص يشير نحو شيء ما ليؤكد ما يقول.

### من نظرة عين!



ربما تعتبر من أهم حركات لغة الجسد والتي أضافتها إلينا البرمجة اللغوية العصبية..

حين يكلمك شخص ما.. قد تشرد عيناه وتحيد عنك وهو يتكلم.. هذه الحركات ليست

## لا أصدق هذا الكلام..

قد لا يقتنع البعض بهذا الجزء..

**أسمعك تقول:**

– أنا أقوم بهذه الحركة – عقد الذراعين – كثيرًا.. لأنها تريحني لا لأنني في موقف ضعف!

**هذا شيء لطيف.. لكن دعني أؤكد لك شيئًا:**

لو كنت تشعر أنك في وضع تهديد.. فإن وضع جسدك الملائم لهذه الحالة سيكون مريحًا أكثر بالنسبة لك!

هكذا ببساطة!

مثلما تشعر بالارتياح أكثر حين تبكي وأنت حزين.. البكاء هنا سيكون أكثر راحة؛ لأنه يعبر عن مشاعرك..لا أقول: إن هذا صحيح لكني أوضح هذه النقطة!

**حسنًا.. دعني أسألك سؤالاً:**

– لو كانت هذه الحركة تريحك كما تقول.. هل تقوم بها وأنت تقضي وقتًا ممتعًا جدًا مع أصدقائك؟

تأمل الأوقات التي تعقد فيها ذراعيك..

ستجد أنك كنت سلبيًا فيها.



## كيف أستخدم هذه المعلومة؟

معرفتك بهذه المعلومات حول حركة عقد الذراعين سيكون مفيدًا لك في الكثير من الحالات..

– فحين تعقد الفتاة التي تحدثك ذراعيها فاعلم أنك لست بالضرورة مسلٍ كما تظن.. فيفضل أن تفعل شيئًا آخر..

– أما لو كنت تتفاوض مع شخص ما وعقد ذراعيه.. فحاول أن تكون أكثر مرونة.. كما عليك أن تجعله يكف عن هذه الحركة التي تجعله سلبيًا ومقاومًا (مثال: اطلب منه أن يناولك شيئًا ما بجوار، كي يفك عقدة ذراعيه ويخرج من الحالة السلبية).

– أما لو كنت أنت الضحية في المقابلات الشخصية.. فتجنب هذه الحركة التي توحي بأنك – وستجعلك – في موقف ضعف.

## ليس المعنى الوحيد

لا تبالغ في استنتاج معنى أي حركة من حركات الجسد.. فهذه الحركة قد تعني أشياء أخرى..

– فقد يكون من يعقد ذراعيه شاعرًا بالبرد من مكيف الهواء..!

– أما لو كنت محاضرًا ورأيت أن الحاضرين قد عقدوا أذرعتهم.. فهذا شيء مربك..لأن هذا قد يعني أنهم يرفضون ما تقول، أو أنها علامة للتركيز الشديد فيما تقول!



هذا الكتاب الذي بين يديك قد يرمي به أحدهم في أقرب صندوق قمامة.. في حين سيحتفظ به آخر؛ لأنه لا مثيل في روعته.. في عاصراتي قد يجد البعض أنني غير مفيد، وقد يجد البعض أنني قد صنعت فارقًا في حياتهم..تصلني عشرات الخطابات تحمل كلا المعنيين طوال الوقت.. هذا طبيعي..

فيلم «تيتانيك» الذي بهر الملايين لم يعجب أحد أصدقائي.. وحين سألته عن السبب أجاب:

– رجل محترم تقدم لخطبة فتاة، ووافقت عليه.. كيف لا تتعاطف معه حين تخونه، لمجرد أنه ليس صعلوكًا أشقر؟ لم يذنب الرجل في شيء.. كيف لم يلاحظ أحد هذا؟!».

فيلم ميل جيبسون (القلب الشجاع) الشهير حاصد جوائز الأوسكار.. قبل أن أشاهده، سألت الخارجين من صالة السينما: هل يستحق المشاهدة؟

قال أكثرهم: إنه أروع فيلم شاهدوه في حياتهم.. وأقسم البعض: إنه الأسوأ في تاريخ السينما؛ لأنه كئيب!!

ما رأيك أنت؟

■ ■ ■



لو كنت تتودد إلى شخص من الجنس الآخر ووجدت أنه قد عقد ذراعيه.. فاعلم أنه يضع حاجزًا بينه وبينك.. أو يريد أن يشعر بالأمان لسبب ما..!

لو كنت تتفاوض مع شخص ما حول شيء ما.. وجدته قد قام بهذه الحركة، فاعلم أنه ربما قد شعر بالتهديد من عرضك الغير عادل بالنسبة له!

لو كنت تجري مقابلة شخصية مع شخص تريد أن توظفه.. وفي منتصف الأسئلة وجدته قد عقد ذراعيه.. فاعلم أن أسئلتك قد جعلته في موقف ضعف أو أنه يتهيب الموقف!

حين ترى فتيات المدارس قد وضعن كتبًا أمام صدورهن مع عقد الذراعين.. فاعلم أن هذا تنويع لهذه الحركة.. ومعناه الشعور بالحجر!

## تنويعات:

يجب أن تلاحظ أن لهذه الحركة تنويعات كثيرة تعبر عن نفس المعنى.. فمثلاً:

قد يمسك مرفق إحدى ذراعيه بيده الأخرى..

قد يمسك بفنجان القهوة أمامه وهو يكلمك في الحفل..

كلها قد تحمل ذات المعنى: وضع حاجز بينك وبينه لسبب ما.

**صورتك الذاتية:**

لا أعني من حديثي السابق أن تتجاهل الناس كلية، وترفض التواصل معهم، وأن تقبل فكرة أنهم حمقى.. عليك دائمًا أن تنمي مهارات التواصل مع الآخرين -وهو موضوع الكتاب- لكني هنا، أردت أن أوضح لك شيئًا هامًا.. وهو أن تقبل الناس لك أو عدم تقبلهم.. لا علاقة له بالمرة بنظرتك، وتقديرك لنفسك!

بعض الناس يستمدون احترامهم لذاتهم من نظرة الآخرين لهم.. وهو مصيبة لو أردت رأيي.. ففكرة أن ترضي كل الناس فكرة مستحيلة.. لو ربطت تقديرك نفسك بهذا فأعدك بأنك لن تقدر نفسك أبدًا!

**مثـــال:**

لو كنت راكبًا في إحدى الطائرات في طريقك للولايات المتحدة الأمريكية.

وفجأة أعلن الطيار بالإنجليزية أن محرك الطائرة يحترق، وأن الطائرة ستهوي في المحيط.

قد تسأل من بجوارك عن معنى ما قاله الطيار؛ لأنك لا تثق في لغتك الإنجليزية حين يتعلق الأمر بطائرتك تهوي في المحيط.. لكن امتقاع وجه جارك، ولطمه لخدوده يعطيانك صورة واضحة عما قد قيل للتو.

تهوي الطائرة..

لحسن الحظ تنجو أن وحدك



من الحطام -أنت عزيز عليّ أيها القارئ فلا أتوقع أن أجعلك تغرق في هذا المثال- تسبح في استماتة حتى تصل إلى جزيرة مهجورة..

تجلس لتلتقط أنفاسك..

تجلس وحيدًا..

لسنوات طويلة.

تخيل معي منظرك، وأنت تعيش وحدك في هذه الجزيرة المهجورة.

هل لاحظته؟

نعم، لا ترتدي ثيابًا كالتي ترتديها الآن.. بالتأكيد لن يكون هذا من أولوياتك بقدر أهمية صنع طعام أو إرسال إشارات دخان أو ما إلى ذلك..

حسنًا.. راقب مظهرك في هذا المثال.

تخيل في هذه اللحظة، رأيت أمامك الشخص الذي تحترمه وتجله وتهيم به حبًا، وتحاول التقرب إليه بشتى السبل في حياتك الواقعية..

تخيل هذا الشخص واقفًا أمامك بكامل أناقته، ينظر إليك في ازدراء، وراح يتأمل منظرك، ثم تركك، ومضى دون أن ينبس ببنت شفة.

ماذا ستفعل؟

راقب مشاعرك في عناية.. ما هي نظرتك لنفسك في هذه اللحظة؟

من الطبيعي أن تشعر ببعض الحنق.. إلا أن الطبيعي هو زوال هذا الشعور سريعًا..

نعم سيزول الشعور سريعًا؛ لأنك فعلت ما ينبغي عليك عمله أثناء حياتك على الجزيرة.. ولم يكن بيدك أفضل من هذا!



**ما الذي أريد قوله في هذا المثال؟**

ما أريد قوله هو أن بعض الناس يستمدون احترامهم لذاتهم من نظرة الناس إليهم.. يعيشون على الجزيرة محاولين الحفاظ على أناقتهم خوفًا من أن يراهم أحد.. بينما الأولوية هي البقاء على قيد الحياة، وليذهب المنتقدون إلى الجحيم في ظل هذه الظروف السوداء!!

**هناك من ينفقون أكثر من استطاعتهم، ويثقلون أنفسهم بالديون كي يشتروا هاتفًا جوالاً فخيمًا لا يحتاجونه أو سيارة فارهة لا يقتنعون بسعرها البالغ فيه.. لسبب واحد ألا وهو محاولة جذب احترام الآخرين.. لأن هؤلاء يستمدون احترامهم لذواتهم من احترام الناس لهم.. مع أنهم قد يكونون في جزيرتهم المهجورة يناضلون من أجل الحياة..**

**مساكين!!**

لو كنت - شخصيًا - على هذه الجزيرة في المثال السابق.. ورآني هذا الشخص في حالتي المزرية تلك.. لكان شعوري أكثر منطقية بكثير..



فكنت لأتساءل..

كيف جاء هذا الشخص المحترم إلى هذه الجزيرة بحق السماء؟!

## أنا غير مقتنع بهذا الكلام!

أسمع بوضوح شخصًا ممسكًا بهذا الكتاب ويقول:

- ما هذا الكلام الفارغ؟ يجب أن أكون أنيقًا، وأن أضع الناس في اعتباري.. هل تريد يا شريف أن تجعلني أتخلى عن أناقتي، وهاتفي المحمول، وأغراضي المميزة، واهتمامي بنفسي من أجلك؟

أخطأت دائمًا سوء الفهم يا عزيزي؛ فلا تفعل هكذا..

ما أريد أن أقوله هو أن تشتري الغالي هاتف نقال في السوق.. فقط؛ لأنك تريده أو لأنه يشعرك بالسعادة..

لا لأنك تريد فقط أن يحترمك الناس كي تحترم نفسك!

لا أن تفعل هذا كي يراك الآخرون لينظروا إليك باحترام تستمد منه احترامك لذاتك!

لو وضعت نفسك في دائرة المباهاة لما استمتعت بأي شيء في حياتك.. ولظللت عبدًا لمن حولك تستجدي منهم الاحترام الذي لا تجده في داخلك!

ضع الناس في اعتبارك؛ فصورتك الاجتماعية مهمة.. لكن ما أريد تأكيده لك هو:

**لا تجعلهم مصدرك الوحيد لاحترامك لنفسك..**

- من المهم أن نحافظ على نظرة الناس لنا..

- لكن لا تجعل هذا هو مصدرك الأوحد للتقدير الذاتي..

**لا تجعل سعادتك معلقة**
**بين يدي الناس..**
**فلن يمنحك أحد إياها،**
**إلا أنت!**

■ ■ ■



## الختـــــام

**لا شيء ينتهي**
**بشكل رائع، وإلا لما**
**انتهى..**

توم كروز



**في النهاية..**

والآن وبعد أن قرأت هذا الكتاب..

عرفنا إجابة السؤال الذي من أجله اشتريت الكتاب، وهو (لماذا من حولك أغبياء؟).. عرفت مشاكل الاتصال، وزودتك بأحدث وسائل الاتصال البشري التي توصل لها علماء التنمية الذاتية لتحصل على علاقات أفضل وتواصل أكثر فعالية..

قبل أن تنهي الكتاب.. دعني أطلب منك طلبًا أخيرًا..

أرجو منك أن تعدّ حروف F في الجملة الإنجليزية التالية:

FINISHED FILES ARE THE RE-
SULT OF YEARS OF SCIENTIF-
IC STUDY COMBINED WITH
THE EXPERIENCE OF YEARS.

هل عددت حروف F كما قلت لك؟

حسنًا.. كم عددها؟

تكلم بصوت مرتفع قليلاً كي أسمعك جيدًا..

كم تقول؟

لا، يا عزيزي.. إجابة خاطئة للأسف..

لأن عدد حروف F في الجملة السابقة هو: ٦

عزيزي القارئ الكريم!!!

بالتأكيد عرفت، بعد أن قرأت هذا الكتاب..

أن من حولك ليسوا أغبياء..

بل......

تذكر دائمًا..

**نحن نعيش في هذه الدنيا حياة واحدة فقط،**

**فدعنا نجعلها أفضل حياة ممكنة..**

وأراكم في الكتاب القادم إن شاء الله.

www.DRSHERIF.net

برعاية موقع: بص وطل
www.buswtol.com



## الفهرس

**الفصل العاشر: كيف أقول، ما أريد أن أقول؟!!**



**الفصل الحادي عشر: أنماط الشخصية**



**الفصل الثاني عشر: القيـــادة**







**الفصل الثالث عشر: لغة الجسد**



**الفصل الرابع عشر: حقيقة العلاقة الناجحة**



**الفصل الخامس عشر: كيف ترضي الناس!**



أنت شخص ذكي ، و إلا لما جذبك عنوان الكتاب ،
و لما هممت بقراءة ملخصه على الغلاف الخلفي !

هل تعتقد أن زملاءك في العمل لا يفهمونك ؟
شريك حياتك ؟
رئيسك ؟ أصدقاءك ؟
أهلك ؟ عملاءك ؟
هل تعاني من مشكلة أن الناس لا يفهمونك
كما ينبغي لهم أن يفعلوا ؟

في هذا الكتاب يحدثنا الكاتب و المحاضر المختص
في مجال التنمية الذاتية د.شريف عرفة عن العلاقات..
و هو كاتب ساخر و رسام كاريكاتير كما تعلم،
لذلك نعدك أن يكون الكتاب أخف ظلا مما تتوقع...

هذا الكتاب مختلف، لقارئ مختلف ...

لا تقرأ هذه الكلمات، بل حاول قراءة اللون الذي كتبت به كل كلمة :

أحمر أخضر أصفر أحمر أزرق أحمر أخضر أزرق
أحمر أخضر أصفر أحمر أزرق أحمر أخضر أزرق
أحمر أخضر أصفر أحمر أزرق أحمر أخضر أزرق

وجدت هذا صعبا، أليس كذلك ؟
السبب هو أن نصف مخك الأيمن يحاول قراءة اللون .
بينما نصف مخك الأيسر يحاول قراءة الكلمة ..

يطلب من
دار الأفق
٤ ش عبد العظيم الغلمى من عباس العقاد
مدينة نصر
ت : ٢٢٧٢٥٣٣٥ - ٢٢٧٥٢٨٠٢

دار الأفق

برعاية
بص و طل